

**В. М. ЗЕМЛЯНОВ**

# **ОСНОВЫ СЫСКНОГО РЕМЕСЛА**

**ПОД ОБЩЕЙ РЕДАКЦИЕЙ  
А. Е. ТАРАСА**

•

**МИНСК  
ХАРВЕСТ  
2004**

УДК 343.1  
ББК 67.7  
3-53

*Серия основана в 1997 году*

**Земляное В. М.**  
-53 Основы сыскного ремесла / Землянов В. М. — Мн.:  
Харвест, 2004. — 304 с. (Коммандос).  
**ISBN 985-13-1924-4.**

В этой книге популярно изложены систематизированные сведения о деятельности частного сыщика, профессия которого востребована в условиях рыночных отношений. Достаточно подробно рассказано о том, что такое сыск и как осуществляется частная сыскная деятельность.

Книга предназначена массовому читателю. Ее также могут использовать как пособие те, кто хотят стать частными сыщиками.

УДК 343.1  
ББК 67.7

© Текст. Землянов В., 2004  
© Составление и редакция  
серии. Тарас А. Е., 2004

ISBN 985-13-1924-4

## ПРЕДИСЛОВИЕ АВТОРА

Всякая книга, претендующая на то, чтобы называться учебником, учебным пособием, руководством или самоучителем — это книга для обучения чему-нибудь. Взяв на себя смелость учить какому-либо делу, автор такой книги обязан, во-первых, сообщить читателю основы теоретических знаний о конкретном ремесле, во-вторых, дать ему четкое представление о тех практических навыках, которыми должен овладеть человек, пожелавший заняться этим ремеслом.

Предлагаемая книга предназначена для обучения частному сыску, занятие которым стало возможным на пространстве бывшего СССР с приходом рыночных отношений. Та часть читателей, которая знакома с сыскной деятельностью только по детективной литературе и кинофильмам, может считать ее самоучителем, способствующим избавлению от дилетантизма в понимании сути столь непростого дела, каковым является частный сыск.

Автор, используя свой личный опыт и опыт коллег, а также литературные источники, попытался дать достаточно подробное описание сыскных действий — того, что делает сыщик (опрос, наведение справок, изучение предметов и документов, осмотр объектов, наблюдение) и того, как он осуществляет сыскные действия.

В частной сыскной деятельности не обойтись без элементов разведывательной и контрразведывательной деятельности, без использования приемов технологии добывания и переработки информации, без соблюдения принципов конспирации. Обо всем этом тоже рассказано. Сыскная деятельность невозможна без информационного обеспечения, поэтому эффективное использование информационных ресурсов является важнейшей составляющей работы сыщика. В соответствующих главах рассмотрены основные источники информации, такие как люди, документы, компьютерные базы данных и т.п.

Описав содержание частной сыскной деятельности (ее «технологию»), автор далее рассмотрел те услуги, которые сыщик оказывает своим клиентам. Среди них оказание помощи в расследовании и предупреждении преступлений; розыск пропавших лиц и материальных объектов, а также возврат долгов; консультирование и т.д.

Наконец, автор уделил довольно много места рассмотрению вопросов частного сыска как вида бизнеса, а детектива как предпринимателя. Читатели смогут воспользоваться рекомендациями о порядке открытия и закрытия частного детективного предприятия, о том, как искать клиентуру и работать с ней, как грамотно проводить договорную политику.

Предлагаемая работа не претендует на исчерпывающее изложение всех аспектов частной сыскной деятельности и профессии частного сыщика. За рамками книги осталось ещё много проблем и вопросов, ждущих своего решения.

## Введение

### Глава 1

#### О профессии частного сыщика в детективной литературе

В «Словаре русского языка» С.И. Ожегова (первое издание опубликовано в 1949 году) сказано, что слово «профессия» происходит от латинского «professio» и означает род трудовой деятельности, занятий, требующий определенной подготовки и являющийся обычно источником существования.

«Широкая публика» знает о профессии частного сыщика, в основном, из детективной литературы, из кино- и телевизионных фильмов. Давайте и мы для начала обратимся к некоторым из тех литературных произведений, которые поведали читателям о профессии частного детектива и сформировали в массовом сознании представление о содержании их профессиональной деятельности.

Отцом детектива, как литературного жанра, считается американский писатель-романтик Эдгар Аллан По (1809—1849). Его новеллы «Убийство на улице Морг» (1841), «Тайна Марии Роже» (1842) и «Похищенное письмо» (1845) объединяет в единый цикл фигура «расследователя» Огюста Дюпена.

Дюпен не профессиональный сыщик и за решение криминальных загадок берется не из обостренного чувства справедливости. Его привлекает интеллектуальная сторона проблемы. Ему нравится распутывать лишь те преступления, которые выглядят как загадочные головоломки.

И все же Эдгар По со своими «логическими новеллами» был лишь «предтечей» детективного жанра. Свое истинное рождение этот жанр датирует 1887 годом. В том году молодой лондонский врач Артур Конан-Дойл

(1859—1930), желавший поправить финансовые дела литературным заработком, опубликовал повесть «Этюды в багровых тонах». В ней он впервые познакомил читателей с сыщиком по имени Шерлок Холмс\*

Эдгар По и Артур Конан-Дойл представили читателю частный сыск как такое занятие, в котором преобладает интеллектуальная составляющая. В их новеллах сыщика отличает от окружающих людей, включая чинов полиции, умение замечать множество мелких фактов и разрозненных деталей, складывая из них с помощью логического мышления (пресловутый дедуктивный метод Холмса) цельную картину совершенного преступления. Сыщик — это такой человек, который умеет отделять главное от второстепенного, истинное от мнимого, находит скрытый смысл там, где люди недалекие не видят ровным счетом ничего.

Очень важная черта героев По и Конан-Дойла состоит в том, что как Дюпен, так и Холмс — аристократы, богатые люди, не нуждающиеся в средствах. Напомним, что родной брат Шерлока — Майкрофт — один из британских политиков высшего уровня.

Соответственно, самое важное в их занятиях сыском то, что это их ХОББИ (т.е. увлечение), причем одно из нескольких, хотя и главное. Например, столь же виртуозно, хотя и непрофессионально, Холмс способен писать статьи в научные журналы, играть на скрипке, играть различные роли. Он не СЛУЖИТ в полиции или в адвокатской конторе, он свободен и делает лишь то, что хочет. Как и Дюпен, он берется только за такие дела, которые вызывают у него интерес. Именно поэтому к «профессионалам» (полицейским чиновникам Скотланд Ярда) аристократ Холмс относится со снисходительной улыбкой презрения. По его мнению, все они — жалкие люди, ибо работают не из удовольствия, а ради хлеба насущного.

1910-е и 1920-е годы закрепили в умах читателей представление о профессии сыщика как занятии для

\* Как сообщает одно из изданий «Книги рекордов Гиннеса», о приключениях Шерлока Холмса и его ассистента, доктора Ватсона, снято более 200 фильмов, 75 актеров воплощали в кино образ гениального сыщика.

интеллектуалов. Этому способствовал расцвет интеллектуального детектива. В тот период в Англии были весьма популярны сборники новелл Гилберта Кита Честертона (1874—1936), повествовавшие о сыщике-священнике отце Брауне (появились в 1911—1935 гг.), а также романы Э. Беркли.

В США блестящие победы одерживал Фило Ване, продукт воображения Уилларда Хантингтона Райта — сноб, эрудит, поклонник изящных искусств и при этом талантливый сыщик. Весьма примечателен тот факт, что в составленной У.Х. Райтом в 1928 году антологии «Лучшие детективные истории», на три четверти заполненной произведениями англоязычных авторов, Россию представляла «Шведская спичка» А. П. Чехова. Как мы знаем, герой этого рассказа находит пропавшего человека именно путем логических рассуждений.

Но всех других «детективщиков» затмила английская писательница Агата Кристи (1890—1976). С 1930-х годов и по настоящее время тиражи ее книг занимают верхнюю строку в рейтинге художественных литературных произведений всего мира. Миллионы людей с увлечением следят за тем, как постоянные герои «тетушки Агаты» — частный сыщик Эркюль Пуаро, пожилая дама Джейн Марпл и ряд других — силой своего интеллекта успешно распутывают одно таинственное преступление за другим.

Однако наряду с интеллектуальным направлением, на рубеже XIX—XX столетий появился и получил широкое распространение так называемый «детективный лубок» — многосерийные истории о похождениях Ната Пинкертона, Ника Картера и других героев частного сыска.\*

Персонажи детективных лубков распутывали преступления отнюдь не за счет своих аналитических способностей. Их выручали сверхчеловеческая выносливость, ловкость, предприимчивость, неразборчивость в средствах. Фабула строилась на чередовании бесконеч-

Лубочная литература — это дешевые издания, содержащие предельно упрощенные пересказы классических произведений, либо примитивные подражания популярным сюжетам.

ных погонь, рукопашных схваток и перестрелок, венчавшихся поимкой преступника.

Возникнув в США, «натпинкертоновщина» перекочевала в Европу, в том числе и в Россию. Так, в 1907—1908 гг. петербургское издательство «Развлечение» выпустило около шести миллионов (!) книжечек о похождениях Пинкертона и других подобных «знаменитостей», как переводных, так и местного изготовления. С дистанции времени отчетливо видно, что эти поделки апеллировали не к интеллекту, а к эмоциям. Позже подобная литература получила название «триллер» (по-русски — боевик).

Настоящую войну интеллектуальной традиции По — Конан-Дойла — Кристи объявил американец Дэшел Хэммет (1894—1961). Он, в отличие от большинства коллег-литераторов, досконально знал мир уголовных преступников и частных сыщиков. Хэммет с 1915 года ряд лет работал в старейшем частном детективном агентстве США — конторе Пинкертона. Впечатлений той поры сыграли важную роль в его писательской деятельности. Хэммет стал смелым реформатором жанра, одним из отцов так называемого «крутого», или «черного» детектива.

Если в классическом детективе сыщик добивался успеха, оставаясь при этом чистым как перед моралью, так и перед законом, то герои Хэммета нередко используют сомнительные приемы и методы. Более того, его сыщики порой берут на себя даже карательные функции, ибо не надеются на закон: он или слаб, или продажен. Правда, Хэммет, хотя и не пытается оправдывать действия своих персонажей, все же дает понять, что произвол — даже во имя добра — может иметь непредсказуемые последствия.

Рекс Стаут (1886—1975) в 1934 году познакомил читающий мир с частным детективом Ниро Вульфом, который затем появился ещё более чем в сорока романах, общий тираж которых к середине 1970-х годов составил 15 миллионов экземпляров.

В романах Стаута профессия частного сыщика как бы расщеплена на две половины. Одна — чистый интел-

лект — персонифицирована в образе Ниро Вульфа, который уютно сидит в кресле возле камина или смакует изысканные яства, либо ухаживает за орхидеями, разгадывая преступления между этими занятиями. Другая половина — чистое действие — это Арчи Гудвин, верный помощник Вульфа. Он носится по Нью-Йорку, выполняя поручения своего босса, демонстрируя при этом умение рисковать, ловко осуществлять наружное наблюдение, а если надо, то пускать в ход кулаки. И все это он делает для того, чтобы обеспечить Вульфа информацией, необходимой для его гениальных умозаключений. На примере Вульфа и Гудвина читатель знакомится с такими составными элементами сыска как «полевая» работа по добыванию информации и аналитическая обработка этой информации.

Стаут показывает профессию частного сыщика и с коммерческой стороны. В его романе «Умолкнувший оратор» правление крупной промышленной корпорации предлагает Вульфу гонорар в 300 тысяч долларов за расследование, которое должно снять с членов правления подозрение в совершении двух убийств. Адвокат корпорации, сообщая Вульфу об этом предложении, говорит:

«Существуют определенные причины, по которым вам предлагают такой крупный гонорар. Во-первых, все знают, что вы обычно берете большое вознаграждение за услуги. Во-вторых, растущее негодование общественности против уполномочивших меня лиц прямо или косвенно принесет им убытки, по сравнению с чем триста тысяч — сущий пустяк. В-третьих, вам предстоят расходы и, возможно, крупные. В-четвертых, мы понимаем, что выполнение нашего поручения связано с определенными трудностями и, говоря откровенно, мы не знаем никого, кроме вас, кто способен с ними справиться».

Герой сочинений американца Микки Спиллейна — частный детектив Майкл Хаммер — заставит содрогнуться не одного читателя, который на его примере хотел бы познакомиться с профессией частного сыщика. Хаммер так говорит о своих методах: «Полицейские

не могут сломать руку подозреваемому, чтобы заставить его говорить, они не могут заехать ему по зубам дулом пистолета 45-го калибра, чтобы дать понять, что они не собираются валять дурака».

Сам же Хаммер проделывает все это с большим удовольствием. Он вершит зверские расправы из «высших и благородных» побуждений, постоянно напоминая читателю, что если действовать по закону, то преступник легко уйдет от возмездия, наняв адвоката-ловкача или сунув крупную взятку кому надо в полицию или в суде. «Закон? Отлично, — восклицает Майкл. — Только на сей раз закон — это я, и я не буду «объективным».

Завершая небольшой экскурс в историю детективной литературы, сделаем очевидный вывод. В зависимости от автора, деятельность частного сыщика изображается по-разному. Одни писатели трактуют ее как своего рода интеллектуальную игру, которой увлечены морально безупречные люди, которые, благодаря имеющимся у них средствам, избавлены от выбора между совестью и нуждой. Другие утверждают, что главное в профессии сыщика — это действие, а не размышление, и не беда, что ему нередко приходится преступать нормы права. Мол, цель оправдывает средства. У третьих — сыщики это просто авантюристы, которые лишь случайно оказались на стороне потерпевших. Но и в первом, и во втором, и в третьем случае описание профессиональных занятий и методов частных сыщиков весьма далеко от реальности.

Конечно, к числу профессиональных качеств сыщиков относятся и острая наблюдательность, и умение логически мыслить, и артистизм, позволяющий разыгрывать многочисленные мизансцены, необходимые в процессе общения с разнородной публикой, и умение драться, и высокая работоспособность, и готовность к риску, и некий флер авантюризма, не говоря уже о коммерческой жилке.

И все же «в жизни» сыщицкая профессия выглядит совершенно не так, как в романах и кинофильмах. С ее истинным обликом мы познакомимся в ходе дальнейшего изложения материала.

## Из истории частного сыска

Слово «сыск» в широком смысле обозначает деятельность, направленную на обнаружение искомого.

В более узком значении сыск — это отслеживание и розыск преступников. Владимир Даль (1801 — 1872) уже в 60-е годы середине XIX века относил данный термин к числу старинных. Под сыском он понимал судебное следствие, а в более узком значении — допрос под пыткой. При этом слова «сыск» и «розыск» Даль рассматривал как тождественные.\* Действительно, в слове «сыск» слышится слово «искать». Искать нечто, необходимое тому, кто ищет.

Сыск включает в себя разведывательный и контрразведывательный компоненты. Впрочем, есть и другая точка зрения, согласно которой разведка — более широкое понятие, чем сыск. Дескать, сыск — это всего лишь обнаружение искомого, а разведка, как процесс, включает еще и информационно-аналитическую составляющую. Истина, по-видимому, где-то в середине: как в разведке присутствуют элементы сыска, так и сыск невозможен без разведки.

Механизм сыска «запускается» потребностью, точнее — необходимостью удовлетворения той или иной потребности субъекта сыска (в частном сыске это, как правило, клиент), прежде всего — потребности в обеспечении безопасности.

И, наконец, сыск носит преимущественно тайный, негласный, характер.

В древние времена сысчная деятельность была единой. Но развивалось общество, совершенствовались государственно-властные институты и в сыске стали выделяться те или иные виды, в частности, в зависимости от цели. Например, появились разведывательная деятельность, контрразведка, уголовный розыск и ком-

Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Том IV. М.,

мерческий (частный) сыск и др. Таким образом, частный сыск — это один из видов сыскной деятельности.

Частным сыск называется потому, что данным видом сыскной деятельности занимаются «приватные» лица и организации, не имеющие отношения к государственным правоохранительным структурам.

Государство, с момента своего появления и до настоящего времени, образно говоря, монополизировало сыск в своих интересах. Оно использует разведку, контрразведку, уголовный розыск, политический сыск в качестве функций и органов государственной машины. Но, наряду с ними, автономно от государства (хотя порой пересекаясь с его органами и функциями), с древних времен по сей день существует также и частный сыск в его различных проявлениях.

Изложение истории частного сыска затруднительно по простой причине: подавляющее количество исторического материала, широко представленное в соответствующей литературе, относится к сыску государственному (разведке, контрразведке, политическому сыску, уголовному розыску).

Сыск негосударственный (частный) нашел определенное отражение в исторических хрониках, хотя и не столь широкое, как сыск государственный. А вот частный сыск, как *разновидность предпринимательской деятельности (бизнеса)*, представлен в историческом аспекте весьма скудно.

Обращение к имеющимся источникам показывает, что частный сыск возник с развитием ремесел и торговли. Долгое время он являлся средством обеспечения безопасности предпринимательской деятельности в формах частной разведки (делового, коммерческого, промышленного шпионажа) и частной контрразведки. При этом субъектами частного сыска являлись предприниматели (торговцы, купцы, ремесленники, менялы, владельцы постоялых дворов и т.п.). Они использовали шпионов, доносчиков, соглядатаев, которые за плату, по принуждению, а иной раз и бескорыстно собирали для них информацию.

Родоначальниками частного сыска *как бизнеса* по праву считаются два человека. Это бывший шеф французской уголовной полиции («Сюртэ») Эжен Франсуа Видок, создавший в 1834 году частное «Бюро расследований в интересах торговли» и американец Аллан Натаниэл Пинкертон, основавший в Чикаго в 1850 году частную компанию с громким названием «Национальное детективное агентство Пинкертона».

Благодаря Видоку и Пинкертону, содержание частного сыска расширилось. Он превратился в один из видов предпринимательства, предоставляя на рынок детективные услуги на возмездной основе. Субъектами частного сыска — как вида бизнеса — стали частные детективы, а также частные детективные агентства.

Кстати, первые частные детективные агентства в США возникли в тот период, когда система полицейских органов ещё только формировалась. В тот период не было ни полицейских служб городов, ни федеральной полиции. На этом фоне и возникали сыскные агентства, которые по поручению частных лиц занимались раскрытием различных уголовных преступлений, выполняли поручения клиентов по розыску пропавших людей и различного имущества.

Схожие условия, но уже после Второй мировой войны — острая нехватка полицейских сил, разгул преступности, усиление промышленного шпионажа — способствовали расцвету частного сыска. Тогда же окончательно сложилось разделение государственных и частных правоохранительных функций. Оказалось, что не все виды разведывательных и правоохранительных задач (в т.ч. внутри страны) могут решать государственные органы. Полиция и другие государственные службы занимаются, в основном, правонарушениями, входящими в единую государственную отчетность. Главная сфера частного сыска — охрана частной собственности.

Итак, начало частному сыску как бизнесу положил Эжен Франсуа Видок (1775—1857), которому Оноре де

Бальзак воздвиг литературный памятник персонажем Вотрена.

Видок был типичный авантюрист: в молодые годы ему довелось играть на сцене и служить в армии, воровать и мошенничать, драться на дуэлях и заводить многочисленные любовные романы. Ряд лет он провел в тюрьмах и каторжником на галерах. Но в конце концов Видок перешел на службу в полицию. За 18 лет службы в Сюртэ (1810—1828 гг.) Видок разоблачил около 20 тысяч преступников!



Эжен Франсуа Видок

Тем не менее, в 1828 году его уволили как «бывшего вора»! И вот тогда, размышляя о том, как зарабатывать себе на жизнь, он пришел к продуктивной мысли. В 1834 году Видок учредил «Бюро расследований в интересах торговли». Абонементная плата за его услуги составила поначалу 200 франков в год. «Подписывайтесь на наши услуги, — призывал Видок, — и

вы никогда не станете жертвой аферистов и прочих мошенников. Мы вовремя предупредим вас об опасности и позаботимся, чтобы поймать вашего обманщика».

Через год у него было уже 4 тысячи подписчиков. Ими стали коммерсанты, банкиры, промышленники. Переманив в свой бизнес наиболее способных коллег по службе в Сюртэ, Видок зарабатывал в конце своей карьеры до шести миллионов франков в год!



Алан Натаниэл Пинкертон



Первое американское частное сыскное агентство появилось в Чикаго в 1850 году. Его создал выходец из Глазго (Шотландия), бывший бондарь Алан Натаниэл Пинкертон (1819—1884). Первоначально агентство специализировалось на поимке грабителей поездов и взломщиков сейфов, но затем расширило сферу своей деятельности.

В 1892 году таких агентств насчитывалось уже пятнадцать. В 1929 году в США действовали около тысячи детективных агентств, каждое из которых располагало большой периферийной сетью. В настоящее время в США насчитывается более 3500 сыскных агентств, бюро и компаний. В одном лишь Нью-Йорке имеются 713 зарегистрированных частных детективных агентств и в два раза больше незарегистрированных.

На долю четырех из них (детективных агентств Пинкертон, Бэрнса, Уокенхата и Кидда), приходится примерно половина общего денежного оборота всех сыскных фирм и контор страны. За «большой четверкой» следуют примерно два — три десятка средних сыскных фирм с годовым доходом до 5—6 миллионов долларов, а за ними — все остальные мелкие сыскные бюро.

В Канаде, помимо целой армии частных детективов-одиночек, насчитывается около 200 частных фирм, занятых сыскным бизнесом.

Во Франции официально зарегистрировано около 300 частных сыскных бюро, а кроме них существуют еотни «неразрешенных» сыскных контор, именуемых «Службой наблюдения», «Бюро по надзору» и т.д.

В Великобритании существуют несколько крупных и множество мелких частных сыскных агентств (бюро). Их адреса, номера телефонов, факсы, «e-mail» свободно рекламируются в различных справочниках, а услугами пользуются как частные лица, так и коммерческие фирмы. Всего в стране насчитывается примерно 2000 детективов, служащих в частных сыскных бюро.

Наиболее крупными британскими частными сыскными службами являются компании «Kroll's» и «Argen».

Предположительно, годовой оборот компании «Kroll's» составляет около 5 миллионов фунтов в самой Великобритании и до 50 миллионов фунтов в мировом масштабе. Ее сотрудники обычно называют себя консультантами, а не частными детективами.

Иными словами, в промышленно развитых странах частных сыск стал одной из мощных коммерческих отраслей.

### Глава 3

#### Этапы развития сыскного бизнеса в СНГ и Балтии

Распространенная в мировой практике частная детективная деятельность на территории РСФСР (1917—1922) и СССР (1923—1991 гг.) отсутствовала. Сыскные функции полностью монополизировали правоохранные органы государства.

После развала СССР, в условиях рыночных отношений, частный сыск возродился. В настоящее время уже можно говорить о частной правоохранительной деятельности, под которой понимается частная детективная (сыскная), а также охранная деятельность. Более того, некоторые страны СНГ и Балтии уже имеют достаточно структурированную законодательную базу, на основе которой действуют частные детективные структуры.

*Ренессанс детективного бизнеса* приходится на конец 1980-х годов. Это было связано с бурным развитием частной предпринимательской деятельности. В частности, появились индивидуальные частные детективные предприятия (ИЧДП) с так называемым сыскным уклоном.

В начале 1990-х годов волна нарождающихся предпринимательских структур оказалась под прицелом рэкета и, в конечном итоге, под криминальной «крышей». Тогда же, в результате массовой реорганизации силовых структур появилось большое количество безработных специалистов из КГБ, МВД и т.п., которые искали применение своим навыкам и опыту.

Казалось бы, что в этих условиях потребность в услугах сыскного и охранного бизнеса должна была резко актуализироваться. Однако потенциальные клиенты в своем большинстве ещё «не созрели». Они пребывали в тени упомянутых «крыш» и не были готовы адекватно платить за квалифицированную охрану, информацию и консультирование.

Кроме того, должностные лица, которым следовало принимать решения относительно сыскного бизнеса, неоднозначно относились к этой идее как таковой. Так, печальной памяти министр внутренних дел России Вадим Бакатин выступал против частных сыскных структур.

*В начале развития* сыскного бизнеса количество частных детективных структур неуклонно увеличивалось, правда без сколько-нибудь прочной нормативно-правовой базы, если не считать базового закона «О предпринимательской деятельности», разрешавшего предпринимательскую деятельность вообще и детективную деятельность в частности. Этот период завершился в Российской Федерации принятием 11 марта 1992 года профильного «Закона о частной детективной и охранной деятельности».

За относительно короткий период государственной независимости еще не все страны СНГ и Балтии смогли создать структурированную законодательную базу. Поэтому «младенческий период» сыскного бизнеса в некоторых из них затянулся до сего дня, а в других пребывает вообще в «эмбриональном» состоянии. Наиболее продвинутыми в сфере частно-сыскного бизнеса в настоящее время являются Россия и Латвия, имеющие относительно полный набор правовых документов, регламентирующих частную детективную и охранную деятельность.

*Накопление опыта* в области отечественного сыскного бизнеса с самого начала происходило путем проб и ошибок, ибо то, что можно было почерпнуть из редких западных публикаций, плохо соотносилось с реальностью.

Период 1991—1994 гг. отмечен продолжавшейся миграцией профессионалов из спецслужб, милиции и вооруженных сил в сыскной бизнес. Произошла также трансформация взглядов предпринимателей. Отбросив последние сомнения в неизбежности капитализма на территории бывшего СССР, «сомневающиеся» деловые люди пришли к выводу о необходимости защиты бизнеса.

Непрерывное увеличение фактов мошенничества и коррумпированности чиновников, проблемы с возвратом кредитов и долгов, неэффективное исполнение судебных решений, распространение практики силового вымогательства — все это заставляло предпринимателей активно искать альтернативу криминальным «крышам», в частности, обращаться за помощью к представителям коммерческого сыска. До конца 1994 года наблюдался значительный количественный рост частных детективно-охранных структур, ибо спрос превышал предложение.

За ситуацией на рынке охранно-сыскных услуг тем временем уже следили вновь созданные лицензионно-разрешительные подразделения МВД. Особое беспокойство правоохранительных органов вызывал не сыскной, а охранный бизнес, в который начали активно внедряться преступные элементы. Они создавали собственные предприятия и получали легальный доступ к оружию.

С 1995 года проявилась тенденция объединения частных сыскных и охранных структур в ассоциации, объединения, холдинги. В тот же период многие охранно-сыскные предприятия оказались неконкурентоспособными, а другие просто дискредитировали себя. Стал реализоваться новый принцип: оказание комплексных услуг по обеспечению безопасности предпринимательства, в том числе и сыскных. Появились первые профессионально-общественные организации, например, «Российский союз предприятий безопасности» (1996 год).

В Латвии, с учетом более динамичного развития детективно-охранного бизнеса, это произошло тремя годами раньше. Уже в 1993 году была создана Латвийская Федерация Детективов и Охранных служб. С другой стороны, оформление законодательной базы детективной деятельности, в сравнении с Россией, здесь произошло позже на 9 лет: Закон «О детективной деятельности» был принят в 2001 году.

*Стабилизация*, заметим, относительная, на рынке частных сыскных услуг наступила в 1996 году. Самосознание предпринимателей и коммерсантов изменилось, они все чаще стали обращаться к частным сыщикам.

Одновременно шел процесс диверсификации и совершенствования услуг, предлагаемых частными детективами. К сожалению, будучи представителями вторичного, обслуживающего бизнеса, частые сыщики в полной мере ощутили на себе последствия финансовых потрясений, таких как дефолт 1998 года, когда часть их клиентуры перестала существовать как субъекты предпринимательства.

*Перспективы.* По мере дальнейшего развития капитализма в странах СНГ и Балтии формирование рыночных стратегий становится обязательным для всех. В секторе частных детективных услуг рынка сыщикам требуется повышенное реноме и доверие клиентов. Необходимо, в связи с этим, принимать меры к усиленному развитию «административного ресурса» сыскного бизнеса, то есть связей и протекций.

Но в основном развитие сыскного бизнеса будет зависеть от интеллектуальных и экономических ресурсов. Без них невозможно совершенствовать материально-техническую базу, автоматизировать процессы обработки потоков информации и принятия решений, страховать риски.

Следует учитывать тенденции рынка по укрупнению предприятий и росту капитализации, а также по освоению новейших управленческих технологий, тесно связанных с активным маркетингом, умелой рекламой, целевым использованием массивов информации.

В отношении перспектив развития рынка частных сыскных услуг есть еще много неопределенности. Требуется дальнейшее совершенствование законодательной базы, разработка которой отстает от реалий. В данной связи определенные надежды частные сыщики связывают с законопроектом «О негосударственной (частной) охранной деятельности и негосударственной (частной) сыскной деятельности», предложенным депутатами Комитета по безопасности Государственной Думы РФ.

В этот законопроект включена глава о взаимодействии негосударственной системы безопасности с правоохранительными органами, на том основании, что их общим врагом является преступный беспредел.

По объему новый закон раз в пять больше, чем действующий. Сыщик, в соответствии с ним, может работать и в одиночку. Однако по прежнему его оружием остаются только собственные руки, специальные средства наблюдения и записи. Депутаты предлагают не лицензировать частных сыщиков, работающих по трудовому договору. В документе дополнены и уточнены виды деятельности (услуги) частных сыщиков с учетом мрачных реалий российской экономики (впрочем, не только российской): выяснение причин невозвращения долга, установление фактов взятия незаконного кредита, неправомерных действий при банкротстве.

Естественно, все частные сыскные действия должны осуществляться (как и ныне) по распоряжению клиента (заказчика), а в случае участия сыщика в расследовании уголовного дела по просьбе адвокатов он обязан в течение суток уведомить органы МВД специальным письмом, с описанием предстоящих мероприятий. Кроме того, частный сыщик обязан документировать все свои действия.

## ЧАСТЬ I

### Частные сыскные действия

#### Глава 1

#### Необходимые определения

##### *Три значения слова «детектив»*

Слово «детектив» происходит от латинского «detectio» — раскрытие. Употребляется оно в трех разных значениях, знакомых большинству читателей.

Первое из них — название жанра в литературе, драматургии, кино и телевидении. «Крутой детектив», — говорим мы, закрывая последнюю страницу очередного тома, повествующего, например, о похождениях Турецкого, следователя по особо важным делам из московской прокуратуры.

«Детектив третьего класса Скотт», — это выражение можно услышать, созерцая американские кинобевеики. В таких случаях термин «детектив» обозначает должность полицейского чиновника в США и в других англоязычных странах, занимающегося расследованием преступлений.

И третье значение слова «детектив» — это сыщик.

##### *Определение понятия «частный сыщик»*

Термин «сыщик» известен в России с конца XVI века, когда чиновников, имевших полномочия на розыск и поимку уголовных преступников, стали называть «сыщиками», или «обыщиками».

В 1951 году служба уголовного розыска МВД СССР была переименована в уголовный сыск, а потому были официально утверждены должности «старшего сыщика», «сыщика» и «младшего сыщика». В 1953 году уголовный сыск вновь переименовали в уголовный розыск, в связи с чем институт сыщиков был упразднен. Но в

1995 году МВД России вновь вернулось к официальному упоминанию о сыщиках, утвердив Положение об оперативно-сыском отделе при ГУВД МО МВД России.

Частный детектив (сыщик) — такое лицо, которое занимается сыском, не являясь при этом государственным чиновником.

Приведём некоторые определения термина частный детектив (сыщик). Так, в Латвийской Республике — это лицензированные *индивидуальные коммерсанты и* сертифицированные *физические лица*, которые на договорной основе оказывают услуги физическим или юридическим лицам с целью защиты их законных прав и интересов. При этом порядок выдачи лицензий и сертификатов определен «Законом о детективной деятельности».

В России частный сыщик — это гражданин, получивший в установленном законом порядке лицензию на осуществление сыскной деятельности, удостоверяющие сыщика и занимающийся индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

#### ***Что такое субъекты и объекты частного сыска***

*Субъект* — это тот, кто осуществляет предметно-практическую **и** познавательную деятельность (например, частный сыск), это источник активности (индивид, социальная группа), направленной на объект.

Стало быть, *объект* — это то, что противостоит субъекту в его предметно-практической и познавательной деятельности, то, на что направлена деятельность субъекта.

#### ***Что включает система субъектов частного сыска***

Субъектами частной сыскной деятельности являются:

- а) негосударственное предприятие (его филиал);
- б) частное физическое лицо;
- в) государственные органы **и** должностные лица, наделенные законодателем государственно-властными

полномочиями на принятие соответствующих юридически значимых решений и (или) выполнение сыскных либо охранных действий;

- г) клиенты частной сыскной деятельности.

#### ***Группы субъектов частного сыска***

Выделяют две группы субъектов частного сыска:

- 1) Уполномоченных на то юридических лиц (негосударственные организации **и** государственные органы);
- 2) Определенных физических лиц.

Негосударственные организации, как субъекты частного сыска, могут выступать в двоякой роли: а) как непосредственно осуществляющие частную сыскную деятельность (детективные предприятия); б) как клиенты частных сыскных структур.

#### ***Подгруппы субъектов***

Среди государственных органов различают две подгруппы: а) контролирующие частную детективную деятельность (органы МВД, некоторые другие министерства **и** ведомства); б) надзирающие за ней (органы прокуратуры).

Среди физических лиц — субъектов частного сыска — различают три подгруппы:

а) лиц, осуществляющих частную сыскную деятельность (непосредственно оказывающих соответствующие услуги **и** (или) принимающих значимые решения); это детективы **и** руководители сыскных структур;

б) клиентов частной сыскной деятельности;

в) лиц, контролирующих частную сыскную деятельность и надзирающих за исполнением законов при её осуществлении; это соответствующие должностные лица органов внутренних дел и прокуратуры.

#### ***Что относится к объектам частного сыска***

Это деяния лиц (действия или бездействие), в том числе противоправные, явления, процессы, события **и** факты, а также информация о них, подлежащие обнаружению, изучению, исследованию и оценке уполно-

моченными на то законом субъектами частного сыска (сыщиками и др.) для достижения целей и решения задач частной детективной деятельности.

### ***Что такое сыскные деяния***

Частный сыск — это частная детективная деятельность, которая состоит из частных сыскных деяний. В свою очередь, частные сыскные деяния включают в себя:

- а) частные сыскные действия;
- б) частные сыскные мероприятия;
- в) частные сыскные операции.

В информационно-познавательном аспекте частные сыскные деяния понимаются как методы (способы) добывания фактической информации, необходимой для принятия частным сыщиком решений в частной детективной деятельности по конкретному заказу клиента.

Частные сыскные действия — это поступки, акты поведения сыщика (субъекта сыскной деятельности), направленные на решение задач, предусмотренных законодательством в области частного сыска и вытекающие из договора сыщика с клиентом.\*

### ***Категории сыскных деяний***

Теоретически, в зависимости от характера частных сыскных деяний и степени их общественной значимости, таковые можно подразделить на частные сыскные деяния первой, второй и третьей категорий.

К *первой категории* сыскных деяний (не ограничивающих конституционных прав человека и гражданина) относятся *частные сыскные действия*, а именно:

- устный опрос;
- наведение справок;
- исследование предметов и документов;
- внешний осмотр строений, помещений и других объектов;
- наблюдение.

\* Далее в книге редактор для большей краткости изложения почти везде снял термины «частный», «частные» перед словами «сыщик», «сыскные действия» и подобными им. — Прим. Ред.

Частные сыскные деяния *второй категории* ограничивают конституционные права человека и гражданина;

Частные сыскные деяния *третьей категории* направлены на противодействие совершению тяжких и особо тяжких преступлений.

Законодательно частные сыскные деяния ограничены частными сыскными действиями, перечисленными выше.

Однако практика частного сыска свидетельствует о том, что деяния частного сыщика (частные сыскные действия), обусловленные объективными и субъективными факторами в рамках его договорных отношений с клиентом могут выходить (и не так редко, как представляется) за пределы законодательно установленных рамок.

Например, при необходимости проникновения внутрь материального объекта (строения, квартиры) и осмотра его изнутри конкретное частное деяние относится уже ко второй категории.

Наблюдение — простая форма частного сыскного деяния — в конкретной ситуации может повышаться до уровня частного сыскного мероприятия, сопряженного с ограничением конституционных прав человека и гражданина (например, в связи с внедрением технических средств наблюдения в жилище).

Впрочем, выходы из указанных ситуаций наработаны практикой частного сыска, о чем будет сказано далее.

***Устный опрос*** заключается в сборе первичной фактической информации, имеющей значение для решения задач сыскной деятельности, со слов опрашиваемого человека, который реально или вероятно обладает ею. Опрос проводит сыщик (детектив).

С объективной стороны различают два вида опроса: а) заранее подготовленный и б) неподготовленный, т.е. проводимый экспромтом, в связи с возникновением необходимости в нем в конкретно складывающейся ситуации.

Опрос возможен только при соблюдении условия добровольности лица, давшего на него согласие сыщи-

ку. Информация, полученная в итоге опроса, как правило, не документируется. Однако данные опроса можно при необходимости оформить заявлением лица в правоохранительные органы или его объяснением по фактическим обстоятельствам, о которых стало известно из заявления другого лица.

Устный опрос как сыскное действие по признакам объективной стороны во многом схоже с опросом как оперативно-розыскным мероприятием, однако не тождественно.

Опрос, проводимый частным сыщиком, отличается от опроса, проводимого оперативником сыска государственного. Прежде всего, у них различны цели и субъекты сравниваемых действий. В первом случае — это средство для получения прибыли, применяемое частным сыщиком, чтобы выполнить заказ клиента. Во втором — это средство защиты от преступных посягательств, используемое оперативником.

*Наведение справок* — это официальное получение уполномоченным на то Законом частным сыщиком фактической информации (имеющей значение для решения задач сыска в рамках договора с клиентом) из криминалистических и иных баз данных (учетов), информационных систем и архивов. Сыщик может обращаться за справками и в другие хранилища документов, находящихся в распоряжении органов государственной власти или местного самоуправления, учреждений, организаций (в том числе общественных), иных юридических и физических лиц.

Это сыскное действие направлено на сбор информации об определенном лице (биографические данные, образование, место проживания, возможно совершенные в прошлом преступления или иные правонарушения и др.), его родственниках и иных связях.

Наведение справок осуществляется двумя основными способами:

а) Сыщик непосредственно обращается в соответствующую организацию и знакомится с конкретным материальным носителем интересующей его информации (документом и т.п.);

б) Сыщик направляет письменный запрос соответствующему юридическому или физическому лицу, располагающему (или могущему располагать) интересующей его информацией.

При наведении справок сыщик должен учитывать то обстоятельство, что действующее законодательство, в абсолютном большинстве стран предусматривает систему защитных нормативно-правовых мер, направленных на недопущение разглашения тайны личной жизни граждан и некоторых видов профессиональной тайны (государственной, коммерческой, служебной, адвокатской, нотариальной, журналистской и др.)

Наведение справок в частном сыске отличается от аналогичных действий в сыске государственном (контрразведывательной и оперативно-розыскной деятельности) по целям, и субъектам проведения этого действия точно так же, как и опрос.

*Изучение предметов и документов.* Проводится сыщиком с целью получения информации, необходимой для решения задач сыска в рамках договора с клиентом. Данное действие сыщика ещё называется сыскным исследованием материальных объектов.

Изучение подлинников предметов и документов проводится исключительно с согласия собственника (владельца) конкретного предмета или документа. Причем такое согласие должно быть получено в письменной форме.

Кроме того, важнейшее условие исследования документов (предметов) в ходе сыскной деятельности — необходимость сохранения возможности для будущего использования предметов (документов) в процессе доказательства по делу.

*Внешний осмотр объектов.* Заключается в визуальном наружном обследовании сыщиком жилых и служебных помещений (строений), транспортных средств и пр., занимаемых либо используемых объектом сыска с целью возможного обнаружения информации, имеющей отношение к расследуемому делу.

*Наблюдение.* Как правило, оно заключается в направленном, систематическом, визуальном непосред-

ственном или опосредованном (с помощью технических средств) восприятия и регистрации явлений (действий, событий, фактов, процессов), значимых для решения задач сыска явлений. Наблюдение проводит непосредственно сыщик. Различают наблюдение за материальными объектами (зданиями, автотранспортом и т.п.) и за физическими лицами.

При совершении сыскных действий законодательно допускается использование видео- и аудиозаписи, кино- и фотосъемки, технических и иных средств, не причиняющих вреда жизни и здоровью граждан и окружающей среде, а также средств оперативной радио- и телефонной связи.

Итак, законодатель разрешает частному сыщику 5 сыскных действий, которые схожи с оперативно-розыскными мероприятиями, осуществляемыми субъектами государственного сыска. Однако на один и тот же объект частный сыщик, оперативник уголовного розыска и контрразведчик смотрят по-разному, преследуя достижение разных «ведомственных» целей, хотя и осуществляют одни и те же сыскные действия, например наблюдение.

Четкое законодательное обозначение того, что разрешено, какие сыскные действия может совершать частный сыщик, может показаться весьма ограничивающим его деятельность, если бы не то обстоятельство, что ответ на вопрос **как действовать** остается за детективом.

По существу речь идет об организации, тактических приемах и методах проведения сыскных действий. В этой области наработан достаточный практический материал, который предлагается на последующих страницах книги.

## Глава 2

### Устный опрос

#### Выбрать правильный путь

*Организация* сыскных действий — это, по существу, целый комплекс мероприятий сыщика, направленный к достижению двудеиной цели. В широком смысле он стремится наиболее эффективно осуществить сыскные действия для обеспечения законных интересов и прав клиента, а в узком (коммерческом) смысле — получить прибыль.

*Тактика* сыскных действий — это, образно говоря, дороги, ведущие в направлении цели. Суть тактики в том, чтобы выбрать наилучший путь достижения цели. Другими словами, искусство сыщика заключается в том, чтобы избрать и применить наиболее эффективные методы для реализации конкретных сыскных действий.

Сыщик, будучи поистине «охотником» за информацией, содержащей, как правило, угрозу интересам и правам клиента, должен постоянно совершенствовать тактические приемы её добывания. Информация, как известно, не существует вне материальных носителей, каковыми являются люди, документы и другие предметы материального мира.

Поэтому организация работы сыщика, после получения заказа от клиента, начинается с определения возможных носителей нужной информации. Следующий этап — установление разведывательного контакта с конкретным носителем информации. Мастерство сыщика состоит в том, чтобы трансформировать носителя информации в источник. Другими словами, сыщик должен уметь извлекать информацию из людей, документов и других носителей.

Одной из форм «извлечения» нужной информации и является сыскное действие, называемое устным опросом, общие положения о котором приведены выше. Теперь перейдем к конкретике.



### ***Определить круг носителей информации***

Итак, в зависимости от характера заказа клиента, сыщик определяет круг лиц, которые могут быть осведомлены об интересующих его обстоятельствах, т.е. носителей нужной информации.

Кто может входить в этот круг?

Первая группа — это участники конкретных событий, составители конкретных документов, близкие связи интересующих лиц.

Во второй группе находятся лица, которые с этими событиями и фактами непосредственно не связаны, но в силу различных обстоятельств располагают необходимой информацией. Например, это очевидцы каких-либо действий или событий; лица, располагающие какими-либо сведениями в силу, например, своего должностного положения.

Маркет, расположенный в одном из бывших складских зданий центрального городского рынка, занимал два этажа. Нескончаемый поток покупателей в течение всего рабочего дня заполнял оба огромных торговых зала. Дверь кабинета директора маркета выходила как раз в зал, расположенный на втором этаже. В кабинете стояли два стола — директора и главного бухгалтера, в углу приютился сейф, где накапливалась дневная выручка.

Один ключ от дверей кабинета был у директора, второй — у главного бухгалтера, а третий получала от охранника уборщица, которая наводила порядок в кабинете. Ключей от сейфа было два: один всегда находился у директора, другой хранился в верхнем ящике стола главного бухгалтера.

Частный детектив, назовем его г-н N., внимательно выслушал директора магазина, только что сообщившего ему о пропаже денег из сейфа. Сумма оказалась внушительной и можно было понять волнение директора, поминутно вытиравшего со лба обильно выступавшие капли пота.

Когда все формальности, связанные с оформлением договора между частным детективом N. и директором маркета были соблюдены и N. остался один, он взял чистый лист бумаг и написал: «Список лиц, кото-

рых необходимо опросить». После этого провел посередине листа вертикальную линию. Слева N. пометил: «кто мог быть участником события (кражи денег из сейфа). Их близкие связи». Справа «возможные очевидцы, должностные лица».

В левом столбике появилась запись: «1. Директор. 2. Главный бухгалтер. 3. Уборщица». Справа — «охранник». Вскоре ему удалось выяснить, что деньги из сейфа взяла уборщица, оказавшаяся любовницей охранника, который был преступником-рецидивистом. О связи уборщицы с охранником сыщику сообщил в ходе устного опроса главный бухгалтер

### ***Вступая в контакт***

Вступая в контакт, добавим — разведывательный, с людьми-носителями информации, сыщик обычно представляется, с предъявлением соответствующего удостоверения, поэтому его собеседник знает, что с ним беседует частный детектив.

На практике возможны и такие ситуации, когда сыщик не раскрывается, выдавая себя за специалиста другого учреждения, поскольку закон запрещает ему выдавать себя лишь за сотрудника правоохранительных органов. Например, он может представиться корреспондентом, а если он действительно является внештатным сотрудником какого-либо периодического издания (кстати, это весьма удобная форма прикрытия для сыщика), то и предъявит соответствующий документ.

Впрочем, современные полиграфические средства, доступ к которым практически неограничен, делают проблему документов для сыщика вполне решаемой.

### ***Склонить партнера к опросу***

Опрашиваемое лицо может согласиться на беседу, а может и уклониться от неё. Поэтому требуется грамотная тактика построения беседы.

Как уже сказано выше, устный опрос, по закону, Допускается с согласия граждан и должностных лиц. Под согласием понимается свободное волеизъявление со-

беседника сыщика на беседу. При этом никаких письменных собственноручных свидетельств не требуется.

Чтобы достичь согласия на проведение устного опроса, сыщик вполне может прибегнуть к каким-то тактическим уловкам. Допустима и некоторая дезориентация своего собеседника по поводу истинных целей беседы для получения нужной информации. Словом, сыщик избирает такую тактику поведения, чтобы заинтересовать собеседника и вызвать его на откровенность.

От чего зависит успех устного опроса? Следует учитывать, как минимум, три способствующих этому момента:

а) Предварительную подготовку к опросу; б) Выбор удобного повода для установления контакта; в) Определение удобного места, времени и условий встречи.

#### ***Главное — заранее подготовиться***

Подготовка к устному опросу складывается из определения его целей, выдвижения версий (предположений) относительно содержания информации, об её источниках, определение основных вопросов, подлежащих выяснению и очередности их постановки.

На стадии подготовки сыщик должен располагать данными о личности опрашиваемого (отношение к интересующим сыщика лицам, степень информированности, черты характера, интересы, престижная потребность, психологические особенности и др.)

Возможно, некоторые люди, профессионально искусные в общении с другими людьми, опираясь на свой богатый опыт, сочтут подготовку к опросу пустой тратой времени, полагаясь на экспромт. Экспромт — дело, конечно, хорошее, но, как известно, и он только тогда удачен, когда хорошо подготовлен.

Что касается повода для установления контакта, то это может быть открытая цель, что называется «в лоб», использование правдоподобной легенды, просьба о помощи, обращение для получения консультации и т.д.

Место и условия встречи желательно предусмотреть таковыми, чтобы сыщик чувствовал себя «хозяином

положения». Оптимальный вариант — опрашиваемое лицо наносит визит в детективное агентство по приглашению сыщика. Однако практика сыскной работы показывает, что встречу можно провести и по месту работы опрашиваемого, и по месту его проживания, это может быть и «случайная встреча» или приглашение в обусловленное заранее место. Время встречи определяется по взаимной договоренности.

#### ***Варианты развития ситуации***

В начале устного опроса сыщик должен отдавать себе отчет в том, что возможны следующие варианты развития ситуации:

1. Контакт состоится и он получит нужную ему информацию.

2. Беседа примет характер противоборства.

3. Контакт «сорвется».

Разумеется, первый вариант предпочтительнее, и такое развитие событий не нуждается в каких-либо комментариях.

Особенность второго сценария в том, что собеседник, откликнувшись на контакт, может начать хитрую игру с сыщиком, пытаясь запутать его, направить на ложный путь, попытаться самому выведать интересующую его информацию.

Развитие ситуации по третьему варианту чревато тем, что собеседник просто «свернет» беседу, мотивируя это неосведомленностью, нежеланием иметь дело с сыщиком, либо ради умышленного сокрытия информации.

Отсюда следует, что мастерство сыщика при проведении устного опроса состоит в том, чтобы в процессе беседы правильно оценить поведение собеседника, и, применяя различные приемы выведывания, получить нужные ему сведения.

#### ***Помехи контакту с опрашиваемым***

Долгожданный момент наступил — сыщик вступил в контакт с опрашиваемым. От первой фазы общения

зависит многое, если не всё. Бегун, споткнувшийся на старте, вряд ли догонит своих соперников.

На этой фазе сыщик должен установить с собеседником психологический контакт, предполагающий создание комфортной атмосферы встречи, привлечения внимания к себе, пробуждение интереса к беседе по данному вопросу, а если это необходимо, то и перехват инициативы.

Что может снизить эффективность первой фазы?

Это *мнения других лиц* в отношении опрашиваемого, которые непроизвольно формируют у сыщика негативную установку в отношении собеседника. Это в значительной мере может затруднить общение. С другой стороны, чрезмерно положительная информация может вызвать обратное искажение. И в первом, и во втором случаях сыщик не сможет критично оценивать поведение собеседника. Вывод — сыщику нужно знать мнения других людей об опрашиваемом — и отрицательные, и положительные — но не переоценивать их.

Это *стереотипы* — достаточно серьезный фактор, требующий повышенной осторожности. «Все толстые — злые, все толстые — добряки» — подобные рассуждения-стереотипы нередко приводят к ошибкам при формировании первого впечатления о человеке. Сыщик не должен забывать о том, что любой человек — индивидуальность. Находясь в плену стереотипов, можно пропустить ту «изюминку» в собеседнике, с учетом которой можно было получить от него нужную информацию.

Важным фактором является *психическое состояние* как опрашиваемого, так и самого сыщика. Если сыщик испытывает какую-то негативную эмоцию, то она соответствующим образом, то есть негативно, «окрасит» не только первую фазу, но и весь процесс общения; «заражая» его собеседника. Приподнятое же настроение сыщика, если его чересчур не навязывать партнеру, тоже «заразительно», что способствует формированию положительной установки на сыщика и на процесс опроса.

Именно поэтому сыщик должен внимательно отнестись к диагностике эмоционального состояния опрашиваемого.

Сыщику что-то в собеседнике пришлось не по душе, что-то фрагментарное, частное. Однако он переносит свое отношение к этой детали (скажем, раздражение в связи с неопрятностью собеседника) на целостную оценку всего человека. Данный феномен называется *галло-эффектом*. Чтобы избежать его искажающего влияния, следует помнить, что, во-первых, нет людей без недостатков, а во-вторых, то, что сыщику не понравилось в собеседнике, вполне возможно носит ситуативный, случайный характер, не является устойчивой чертой его личности.

Близким к галло-эффекту, но отличающимся по своей сути, является *упрощение*, суть которого в том, что представление о собеседнике формируется на базе весьма ограниченной, фрагментарной, информации, полученной *при первом впечатлении*. В этом случае действиям сыщика помешает то, что называется гиперболизацией значимости первого впечатления. Разумеется, жизненный и профессиональный опыт сыщика существенно влияют на формирование первого впечатления об опрашиваемом, но доверять ему всегда и полностью не стоит, впрочем, точно также, как нельзя его полностью отбрасывать.

Значительную роль в снижении эффективности контакта с опрашиваемым играет *отрицательный опыт общения сыщика*. За длительный период общения с другими людьми он накапливает богатый опыт общения с ними и их оценки. Но такой опыт бывает как положительным, так и отрицательным.

Так, ошибки в общении, которые в своё время привели к неприятным для сыщика последствиям, как бы накапливаются в его подсознании. Как только он сталкивается с какими-то признаками пережитой им в прошлом отрицательной ситуации, это может существенно затруднить коммуникацию уже с сегодняшним собеседником. Возможно, манера поведения опрашиваемого,

его жестикация, мимика, особенности речи, внешность напоминают ему кого-то из прошлого негативного опыта, с кем был связан серьезный «прокол» или конфликт.

И, наконец, интеграционный фактор — *коммуникативная некомпетентность* сыщика. Он означает неумение слушать и адекватно понимать собеседника, неумение, а зачастую и нежелание мысленно встать на его место. Это также неумение грамотно, понятно излагать свои мысли.

Теперь рассмотрим наиболее продуктивные приемы установления психологического контакта, которые может использовать сыщик в беседе с опрашиваемым.

### ***Приемы установления психологического контакта при опросе***

Хорошо «работает» на установление психологического контакта *употребление имени (имени и отчества)* партнера. Обезличенное обращение, как правило, используется в отношениях, не содержащих личностного компонента. Если сыщик не произносит имени опрашиваемого, то у того может сложиться мнение, что он как личность для сыщика ничего не значит, что он интересуется детектива только как носитель какой-то информации и не более.

Конечно же, сыщик действительно смотрит на собеседника глазами «охотника за информацией», как на потенциальный источник нужных сведений. Однако до поры, до времени собеседник является лишь *носителем* этих сведений. Употребление имени (имени и отчества) опрашиваемого как раз и направлено на преобразование его из носителя в источник. Так, употребляя имя партнера, сыщик удовлетворяет его потребность в самоутверждении как личности, что в свою очередь вызывает положительные эмоции. А поскольку именно сыщик выступает в качестве источника этих положительных эмоций, то у его партнера по общению складывается положительное отношение к нему.

Весьма неприятные последствия бывают в том случае, если сыщик, употребляя имя партнера, исказит

его. Поэтому, услышав имя опрашиваемого при первой встрече с ним, надо сразу же повторить его вслух: «Приятно познакомиться, Михаил Валерьевич». Таким образом, в памяти сыщика закрепляется правильное звучание имени партнера. Если же имя партнера довольно необычно, непростое в произношении или сыщик плохо его расслышал, не нужно стесняться уточнить, как правильно оно звучит.

Приём *добрая улыбка* устраняет многие барьеры недоверия в отношениях между партнерами. На искренне улыбающегося человека приятно смотреть, с ним хочется говорить более откровенно. Доброе выражение лица, мягкая приятная улыбка как бы дают сигнал опрашиваемому, что ему незачем опасаться сыщика, что никаких неприятностей от него ждать **не** нужно. Отсутствие улыбки на лице сыщика собеседник может интерпретировать как недоброжелательность и даже как признак агрессивности по отношению к нему.

Особенность улыбки заключается ещё и в том, что она имеет эффект заражения. Партнер по общению в ответ на улыбку сыщика обязательно тоже улыбнется. Конечно, речь идет об улыбке естественной, а не той, которая похожа на маску. Если улыбаться сыщик не хочет, так лучше **и** не пытаться это сделать.

Прием *комплимент* известен с самых древних времен. Этот прием обычно используют для того, чтобы завоевать расположение собеседника. Но следует понимать, **что** комплимент означает слабое преувеличение положительных качеств собеседника. Чрезмерное преувеличение — это уже лесть, то есть приписывание таких качеств партнеру, которых у него вовсе нет.

От удачного комплимента сыщика его собеседник преисполнится чувством собственной значимости, даже если **он** твердо будет знать, что слышит комплимент. Не нужно жалеть приятных слов для собеседника, это вознаграждается полученной информацией.

При устном опросе женщины сыщику вообще не стоит удерживать себя **от** комплиментов. Главное — **не** переборщить.

### Методы психологического воздействия на собеседника

Как уже сказано выше, ситуация при устном опросе может развиваться совсем не так, как хотелось бы сыщику. Она может приобретать признаки противоборства и даже обрываться категорическим немотивированным отказом от беседы.

В таких случаях на помощь приходят приемы психологического воздействия, ставящие своей целью «извлечь» из собеседника нужную информацию.

#### Внушение

Одно из средств взаимного влияния людей в процессе общения. При внушении в состоянии бодрствования для внушаемого (в нашем случае — опрашиваемого) это не бесконтрольное со стороны сознания восприятие информации, которую доносит при опросе сыщик, а лишь оценка её *со сниженной степенью критичности*.

Разные люди обладают различной степенью внушаемости. Она не постоянна даже у одного человека в разные периоды времени. Степень внушаемость связана со следующими факторами, справедливыми для большинства случаев (с той оговоркой, что всегда бывают исключения из общих правил):

- \* характером социальной роли (резкое изменение социальной роли приводит к повышению внушаемости и наоборот);

- \* возрастом (молодые люди более внушаемы, чем люди зрелого возраста);

- \* уровнем образования (образованные люди менее внушаемы);

- \* полом — женщины более внушаемы, чем мужчины;

- \* типом нервной системы — мыслительный тип менее внушаем, чем эмоциональный;

- \* сиюминутным психическим состоянием (при чувстве тревоги внушаемость выше, чем в спокойном состоянии)

- \* условиями (необходимо создать внешние оптимальные условия);

- \* фоновым состоянием (при релаксации (расслабления) люди более внушаемы).

#### Факторы, затрудняющие или облегчающие процесс внушения

<b>Трудно внушаемые</b>	<b>Легко внушаемые</b>
<i>Сильный тип нервной системы</i>	<i>Слабый тип нервной системы</i>
<i>Быстрый темп психической деятельности</i>	<i>Медленный темп психической деятельности</i>
<i>Быстрый темп психической деятельности</i>	<i>Медленный темп психической деятельности</i>
<i>Быстрое переключение внимания</i>	<i>Медленное переключение внимания</i>
<i>Скептический</i>	<i>Доверчивый</i>
<i>Спокойный</i>	<i>Тревожный</i>
<i>Упрямый</i>	<i>Податливый</i>
<i>Необязательный</i>	<i>Исполнительный</i>
<i>Высокая потребность в самоутверждении</i>	<i>Низкая потребность в самоутверждении</i>
<i>Творческое мышление</i>	<i>Репродуктивное мышление</i>
<i>Стремление к самостоятельности</i>	<i>Стремление действовать по шаблону</i>

#### Приёмы прямого внушения:

1) Совет (Я бы советовал Вам рассказать); 2) Предложение (Я предлагаю Вам рассказать о).

Эти приемы эффективны в том случае, если опрашиваемый проникся доверием к сыщику (здесь пригодятся и улыбки, и комплименты, и уважительное обращение к собеседнику, и повторение его имени)

#### Приемы косвенного внушения:

- \* Намек (обращен не к сознанию партнера, а к его чувствам и эмоциям);

\* Косвенное одобрение (рассчитано на формирование положительных эмоций в ситуациях побуждения к деятельности, например, к выдаче нужной информации);

\* Косвенное осуждение (рассчитано на формирование негативных эмоций в ситуациях отказа от деятельности, например, от выдачи нужной информации);

\* «Плацебо» — приписывание нейтральному средству чудодейственных свойств;

\* Обходной маневр (сыщик подводит собеседника к убеждению в том, что предлагаемая ему модель поведения (сообщение нужной информации) является собственной мыслью опрашиваемого (Вы же сами);

\* Обманутое ожидание (собеседник ждет одну информацию, а получает совсем другую);

\* Метод Сократа (сыщик задает собеседнику серию вопросов, на каждый из которых тот вынужден отвечать только «да». В конце серии звучит значимый вопрос, на который он по инерции тоже отвечает «да»);

\* Взрыв (неожиданное сообщение информации, в корне меняющей ситуацию).

Наибольший эффект достигается, если вводимая сыщиком информация лично значима для опрашиваемого.

Какие приемы внушения следует применять сыщику? Ориентирами могут служить критерии, сведенные в таблицу.

ПРЯМОЕ	КОСВЕННОЕ
Опрашиваемый расслаблен или скован	Опрашиваемый бдителен
Опрашиваемый признает авторитет сыщика	Опрашиваемый настроен враждебно
Нужно действовать немедленно (быстро извлечь нужные сведения)	Нужно сначала сформировать убеждение в необходимости поделиться информацией
Внушающий хорошо воспринимается внушаемым	Внушающий критически воспринимается внушаемым

Внушение дает больший эффект, если общение собеседников проходит в неформальной обстановке (например, в ресторане, кафе, клубе), способствующей релаксации (расслаблению) опрашиваемого (мягкое освещение, приятная музыка, оптимальная доза алкоголя)

Признаки релаксации у опрашиваемого, которые надо уметь фиксировать:

\* собеседник откинулся на спинку стула (кресла);

\* у него покраснело лицо;

\* у него блестят глаза, свободно расставлены ноги;

\* у него распрямленные руки.

Если опрашиваемый напряжен, сыщику лучше применять такую форму прямого внушения, как *команда*. Команды типа «прекратите», «перестаньте лгать» и т.п. следует подавать твердым спокойным голосом при релаксации собеседника и повелительным, если он напряжен.

В условиях релаксации хороший эффект дает *наставление*. Однако наставление эффективно только при наличии дружеских или доверительных отношений между партнерами.

Если нет ни расслабления, ни напряжения, то применяется прием *идентификации*. Идентификация, или *эмпатия* — это отождествление сыщика с опрашиваемым лицом по значимым для него позициям:

\* по взгляду на вещи и факты как бы с позиции опрашиваемого;

\* по сочувствию мыслям и эмоциям опрашиваемого;

\* по формированию у него положительных эмоций.

*Совет и предложение* целесообразно применять при условии доверия со стороны опрашиваемого. Но даже при снижении критичности не удастся заставить человека делать то, что противоречит его принципам.

Внушение хорошо работает там, где нет устойчивых нравственных установок.

### **Убеждение**

Суть данного метода состоит в доведении до сознания опрашиваемого информации, побуждающей **того** к

принятию нужного сыщику решения (сообщить необходимые сведения).

Убеждение реализуется в нескольких видах:

1. *Как информирование* (доведение информации без каких-либо комментариев);

2. *Как разъяснение* (доведение информации с комментариями).

В свою очередь, разъяснение может быть: а) схематическим (информация доводится в определенной логической последовательности); б) рассуждающее (информация сопровождается комментариями и рассуждениями о возможных вариантах развития ситуации); в) проблемным (информация подается в форме описания проблемной ситуации, требующей решения со стороны опрашиваемого).

3. *Как доказательство* (форма убеждающего воздействия, предусматривающая построение строгой причинно-следственных связей в соответствии с законами логики). Напомним, что к их числу относятся закон тождества, закон противоречия, закон исключения третьего, закон достаточного основания.

4. *Как опровержение* (форма убеждающего воздействия, построенная на аргументированном опровержении мнений и установок собеседника по строго логической схеме).

### ***Принуждение***

Эту форму психологического воздействия на опрашиваемого можно использовать в тех случаях, если убеждение оказалось неэффективным. Оно заключается в оказании такого воздействия, при котором собеседник вынужден принимать предъявляемые ему условия даже против своего желания.

Разновидности принуждения:

1. *Запрещение* (ультимативное условие, принуждающее собеседника отказаться от ранее принятого им решения);

2. *Предупреждение* (информирование собеседника о нежелательных для него последствиях в случае продолжения избранной линии поведения);

3. *Угроза* (предупреждение о неизбежности санкций в ответ на его действия).

### ***Манипуляция***

Каждый из рассмотренных методов психологического воздействия, в зависимости от целей и содержания используемой сыщиком информации, можно отнести либо к управляющему воздействию на опрашиваемого, либо к манипулятивному.

Если сыщик выдает полную и достоверную информацию, то она позволяет опрашиваемому принять взвешенное решение. В данной связи надо подчеркнуть, что, как правило, сыщик при устном опросе этого не делает (конспирация). Хотя исключить подобный ход нельзя, он будет скорее редким исключением из правил.

Практика показывает, что чаще всего случаев сыщик выдает опрашиваемому сведения, содержащие намеренные искажения и недоговоренности. Тем самым он как бы подталкивает опрашиваемого, помимо его воли, принять нужное сыщику решение. По существу, сыщик манипулирует опрашиваемым.

Для манипуляции, как метода психологического воздействия, характерны многочисленные уловки, в число которых входят: а) оттягивание возражений; б) шок; в) резкий выход из дискуссии; г) ложный тезис; д) подмена предмета дискуссии; е) инсинуации; ж) отвлечение внимания; з) выведение из равновесия; подмена пунктов разногласия и т.п.

### ***Выведывание информации***

Это сугубо манипулятивный метод воздействия. Механизмы выведывания информации базируются на теории бессознательного. Путем целенаправленной активизации отдельных зон подсознательного, ответственных за двигательные навыки, память, произвольную речевую репродукцию, сыщик побуждает опрашиваемого к спонтанной выдаче информации (в частности, секретной) в вербальной или невербальной форме.

На практике применяют следующие приемы выведывания:

а) демонстрацию предметов, способных вызвать у опрашиваемого ассоциативные связи с интересующей сыщика информацией;

б) обращение к чувству собственного достоинства;

в) выражение (демонстрацию) сочувствия;

г) использование смежной темы разговора;

д) демонстрацию равнодушия;

е) демонстрацию сомнения в личных способностях (качествах) опрашиваемого.

### Диагностика лжи

В ходе устного опроса сыщику очень важно не оказаться в плену лживой информации, полученной от собеседника. Чтобы этого не произошло, необходимо владеть приемами выявления лжи.

Нередко правду трудно сказать по той простой причине, что она бывает малопривлекательной или компрометирующей, может дорого обойтись. Поэтому ко лжи люди зачастую прибегают вследствие жизненных обстоятельств. Сыщик должен различать ложь, приносящую вред решению конкретной задачи сыска, и ложь, которая не представляет угрозы, тем не менее оставаясь ложью.

Если опрашиваемый лжет, то неизбежно возникает конфликт между его словами и языком его тела. К числу признаков лжи, выражаемых языком тела, относятся:

\* Крайне ограниченная жестикуляция (особенно сокрытие кистей рук), потому что лжец боится, что жесты его выдадут;

\* Активная жестикуляция типа «кисть — лицо», например, систематические прикосновения опрашиваемым к своему носу, к щеке, пощипывание мочки уха, почесывание бровей, приглаживание волос;

\* Прикрывание рта рукой, чтобы ложь «не узнали» по произнесенным словам.

Однако все эти признаки вовсе не означают, что опрашиваемый непременно лжет. Они лишь указывают на вероятность того, что у него (неё) имеются какие-то внутренние противоречия.

При касании носа рукой оправданием этого жеста является тот факт, что, мол, он чешется. Это действительно так. Незначительное щекотание в носу возникает потому, что возникает нервное напряжение и происходят обусловленные им физиологические изменения.

Если опрашиваемый лжет, он непроизвольно демонстрирует движения тела как бы в сторону от задающего вопросы, а также движения, характерные для бегства (например, подбирает под себя ноги, словно готовится вскочить со стула). Нередко сильно меняется величина зрачков в ту или другую сторону. Существенный фактор — сильный тремор рук (дрожь).

При противоречивых или лживых высказываниях нередко наблюдается неадекватная мимика. Ей незаконченность, отрывистость или последовательность, словно запечатленная методом стоп-кадра, позволяют установить, что то настроение, которое должно быть выражено, либо вообще отсутствует в данный момент, либо ещё не возникло. Так, подергивание лица объясняется тем, что при намерении выразить перемену настроения использование мышц лица и отдача им мысленного приказа «сделать это незаметно!» происходит с запозданием. Поэтому мимическое выражение как бы зависает в своем начале.

Сигналы тела вообще выражают то или иное настроение людей. Так, при возбуждении невозможно быть обмякшим, человек наоборот как бы собирается.

Автономные сигналы тела обусловлены физиологическими изменениями, которые не поддаются сознательному контролю. Поэтому они являются самыми надежными. Появление пота, бледности, румянца, учащение темпа дыхания нередко выдают действительные чувства собеседника, которые тот пытается скрыть.

Понятно, что в процессе опроса сыщик не всегда способен сразу же осознать предательские сигналы тела опрашиваемого, обманывавшего его. Но в силу того, что все описанные признаки лжи сыщик воспринимает глазами (видит их), они не теряются без следа. Он воспринимает их на бессознательном уровне, и у него возникают чувство доверия либо недоверия к собеседнику.



### *Применение «полиграфа» при опросе*

При осуществлении опроса сыщик в некоторых случаях может использовать полиграф, более известный под названием «детектор лжи». Сразу же оговоримся, применение этого специального технического средства возможно только с добровольного согласия опрашиваемого (желательно — письменного).

Начало работ, приведших к созданию полиграфа, датируется 1875 годом. Тогда итальянский физиолог Моссо экспериментально доказал изменение кровяного давления и частоты пульса в связи с изменением степени эмоционального напряжения. В том же году знаменитый итальянский криминалист Чезаре Ломброзо применил так называемый «гидросфигмограф», предназначенный для измерения колебаний давления крови, для выявления лживых показаний преступников.

В 1889 году русский физиолог И.Р. Тарханов открыл зависимость между уровнем кожного потенциала и изменением эмоционального состояния человека. В 1914 году В. Бенусси доказал, что внутренне эмоциональное напряжение, возникающее при ложных ответах, заметно влияет на частоту дыхания.

Этих фактов оказалось достаточно для того, чтобы в 1921 году американец Дж. Ларсен создал первый полиграф, пригодный для практического использования. Его прибор регистрировал изменения частоты дыхания, частоты пульса и величины артериального давления.

В 1926 году американец Л. Киллер усовершенствовал полиграф, добавив к нему гальванометр для регистрации степени электрической проводимости кожи (КГР). Затем он добавил датчик для снятия показателей мышечного напряжения.

\* \* \*

Разумеется, опрос с использованием такого аппарата, может проводить только лицо, имеющее специальную подготовку к работе с ним. Удобен такой вариант, когда в опросе участвуют двое: оператор полиграфа и сыщик.

Информация, полученная в ходе опроса с использованием полиграфа, носит вероятностный характер, она имеет только ориентирующее значение. Опрос с полиграфом способствует решению следующих задач:

а) получению от опрашиваемого фактических данных, имеющих значение для осуществления сыска в рамках договора с клиентом;

б) приблизительной оценке достоверности информации, сообщаемой опрашиваемым;

в) установлению причастности опрашиваемого к подготавливаемым или совершенным противоправным деяниям.

В ходе опроса опрашиваемый вправе в любой момент отказаться от дальнейшего участия в его проведении. Такой отказ нельзя рассматривать в качестве подтверждения его причастности к совершению правонарушения или свидетельства о сокрытии каких-то сведений, а также не может повлечь ущемление его законных прав и интересов.

Существует и другая точка зрения, согласно которой отказ опрашиваемого от проверки на полиграфе есть признак, указывающий именно на его причастность к исследуемому событию, явлению, факту. Согласно ей, в ситуациях, когда расследуется хищение, отказ от полиграф-теста является достаточным основанием для того, чтобы взять отказника в плотную оперативную разработку.

В процессе опроса на полиграфе задают вопросы, которые по вполне понятным причинам заранее не согласуют с опрашиваемым. Разумеется, эти вопросы не должны унижать честь и достоинство опрашиваемого лица

В современных полиграфах предусмотрено не только получение графической полиграммы, но и обработка её (с помощью специального переходного блока) на персональном компьютере с получением конкретных выводов аналитического характера.

В ходе опроса, с согласия опрашиваемого, может осуществляться видео- и/или аудиозапись. Добавим, что

это можно делать и негласно. Видео- и аудиоматериалы учитываются при анализе данных полиграфа, дополняя психофизиологические параметры другими реакциями, фиксируемыми видео- и аудиотехникой (мимика, жесты, тембр голоса и т.п.).

Ряд категорий лиц проверять на полиграфе нет смысла из-за слишком большой вероятности получения необъективных результатов. К таким лицам относятся:

- а) физически и психически истощенные;
- б) имеющие психические заболевания (расстройства) либо заболевания, связанные с нарушениями в работе сердечно-сосудистой системы или дыхательной систем;
- в) регулярно употребляющие наркотические средства или сильнодействующие лекарственные препараты;
- г) находящиеся в состоянии алкогольного (или наркотического) опьянения;
- д) беременные женщины.

Опрашиваемого, по его просьбе, можно ознакомить с результатами опроса. Ознакомление производит сыщик совместно с оператором полиграфа.

В ходе устного опроса, помимо полиграфа, сыщик может использовать и другие технические средства для фиксации информации. Прежде всего, это магнитофоны. Одним из таких средств является также зеркало с односторонней прозрачностью. Через него потерпевшие, свидетели, очевидцы могут идентифицировать опрашиваемого без опасения быть узнанными.

В России разработан компьютерный дистанционный детектор лжи. Он принципиально отличается от широко известного полиграфа. Зачем регистрировать выделение пота, сердцебиение, сокращение ваших мышц? Достаточно нескольких диктофонных записей ваших разговоров и выступлений, чтобы цифровой компьютер, соответствующим образом запрограммированный, четко сказал, где вы лгали или пытались лгать. Вы и знать при этом не будете, что вас тестировали.

Речь — нельзя подделать, она — психологический портрет человека.

### Глава 3

#### Наведение справок (сыскной запрос)

*«Знай все обо всех»*  
(Из неформальных правил  
рынка и бизнеса)

В ходе своей профессиональной деятельности сыщик постоянно сталкивается с необходимостью наведения различных справок. Общедоступных справочных материалов для решения стоящих перед ним задач чаще всего оказывается недостаточным. Поэтому сыщик осуществляет открытый либо негласный (зашифрованный) сбор необходимых сведений из различных источников.

#### *Источники для наведения справок*

Откуда же сыщик получает нужную ему «справочную» информацию? Это оперативные (при условии, что сыщик имеет возможность пользования ими), криминалистические и иные базы данных (учеты), информационные и информационно-поисковые системы и архивы (местные, региональные, общегосударственные), другие документальные источники, коллекции и т.д.

После развала СССР многие бывшие граждане Латвийской ССР покинули её, осев на российских просторах. С годами мы не становимся моложе, вот и у некоторых, теперь уже граждан России, подошло время оформления пенсии. Долгие годы были отданы труду на территории Латвии, поэтому для подтверждения трудового стажа необходима соответствующая справка. Именно с такой просьбой обратилась к нашему частному детективу г-ну N его давняя знакомая, проживающая ныне в одной из областей России.

Детективу не составило большого труда созвониться с Государственным архивом Латвии, контактный номер телефона которого он получил обратившись в круглосуточную справочную телефонную службу. Сотруд-

ница Госархива, после того, как г-н N изложил суть своего запроса, посоветовала ему обратиться за необходимой справкой, подтверждающей стаж работы на территории Латвии, в Архив персональных документов. Получив от нее номер телефона указанного архива, частный сыщик, предварительно созвонившись и договорившись о встрече, вскоре сидел напротив прелестной сотрудницы указанного архива. А ещё через полчаса г-н N позвонил своей знакомой в Россию и подробно объяснил, каким должно быть содержание её запроса для подтверждения трудового стажа

### ***Способы наведения справок***

Наведение справок осуществляется двумя основными способами:

а) путем непосредственного обращения сыщика (или, по его просьбе, конфиденнта) в соответствующую организацию;

б) путем направления документального запроса (как правило, письменного) в ту или иную инстанцию.

При направлении запроса сыщик должен указать:

- \* наименование частной детективной структуры — инициатора запроса (если инициатор запроса — индивидуальный коммерсант, то реквизиты его сертификата), а также наименование (реквизиты) запрашиваемого органа;

- \* основание запроса (во-первых, то событие или факт, по которому осуществляется проверка; во-вторых, юридическое основание, закрепляющее полномочия частного сыщика обращаться с запросом;

- \* цель и обоснование запроса;

- \* содержание запрашиваемого поручения;

- \* желательные сроки исполнения запроса;

- \* почтовый адрес, по которому необходимо отправить ответ, а также телефон (факс, e-mail) и фамилию исполнителя запроса для возможных справок.

Кроме того, в той мере, в какой это необходимо Я возможно, запрос должен содержать:

- \* имена и фамилии, клички (при необходимости — особые приметы), гражданство лиц, имеющих отноше-

ние к данному делу, даты и места их рождения, занятия, места жительства или пребывания;

- \* наименования и места нахождения юридических лиц, имеющих отношение к

- \* исследуемому сыщиком вопросу;

- \* перечень вопросов, на которые сыщик хотел бы получить ответ;

- \* описание особого порядка, которому необходимо следовать при исполнении

- \* запроса (в частности, указание на соблюдение конфиденциальности), и обоснование этой необходимости;

- \* любую другую информацию, которая может быть полезна для исполнения сыскного запроса (включая соответствующие документы).

### ***Формы наведения справок***

В каких формах проводится наведение справок? Это сыскное действие проводится как гласно, так и негласно. Негласный характер означает, что сыщик использует конфиденциальные возможности (например, осведомителя).

Но и при гласной форме наведения справок сыщик, обращаясь открыто к соответствующему адресату, может (а с учетом конспирации должен) зашифровать истинную цель наведения справок.

Субъектами наведения справок являются сам сыщик и, в оправданных случаях — субъект дополнительный: доверенное лицо сыщика (осведомитель, конфидент).

«Сколько лет, сколько зим!» Частный сыщик г-н N только вышел из офиса, как услышал голос, показавшийся ему знакомым. Он посмотрел на мужчину, сказавшего эти слова, и узнал в нем своего бывшего сослуживца.

За рюмкой хорошего коньяка г-н N узнал, что его приятель работает ныне в одном из крупных коммерческих банков, являясь там руководителем департамента персонала, по старому — начальником отдела кадров.

«Слушай, старик», — обратился сыщик к старому товарищу, — «мне нужна небольшая справка. Ты можешь аккуратно выяснить, работал ли пару лет назад в вашем банке»...

И-далее г-н Н. назвал установочные данные человека, которым весьма интересовался его нынешний клиент. — «С ходу, пожалуй, не отвечу, но справочкиведу и завтра же сообщу», — сказал старый друг, который, как известно, лучше новых двух, записывая в блокнот данные на интересующую детектива персону — «Давай-ка за встречу ещё по одной!»

На следующее утро, когда частный сыщик, сидя у себя в офисе, растворил в стакане с водой уже вторую шипучую таблетку аспирина, раздался звонок. — «Записывай данные на нужного тебе человечка», — раздался знакомый, хотя и с характерной похмельной хрипотцой, голос приятеля.

#### *Что необходимо учитывать сыщику*

При наведении справок сыщик должен учитывать, что целый ряд законов в большинстве стран предусматривает систему защитных мер, направленных на недопущение разглашения тайны личной жизни граждан и некоторых видов профессиональной тайны.

В частности, законодатель охраняет информацию, содержащую:

- \* налоговую тайну (см. Налоговый кодекс);
- \* банковскую тайну и тайну денежных вкладов (см. статьи Закона о кредитных учреждениях);
- \* нотариальную тайну (см. Основы законодательства о нотариате);
- \* врачебную (медицинскую) тайну (см. статьи Основ законодательства об охране здоровья граждан; О психиатрической помощи и гарантиях прав граждан при её оказании; О трансплантации органов и (или) тканей человека);
- \* тайну связи (см. Закон о почтовой связи);
- \* тайну усыновления (см. статьи Семейного кодекса);

\* государственную тайну (Закон о государственной тайне, Перечень сведений, относимых к государственной тайне);

\* коммерческую и служебную тайну (соответствующие статьи Гражданского и Уголовного кодексов);

\* закрытые данные служебного характера, которые содержатся в документах высшего исполнительного органа государства (см. Положение о порядке обращения со служебной информацией ограниченного распространения);

\* конфиденциальные данные (соответствующие статьи Гражданского и Уголовного кодексов);

\* тайну предварительного следствия (соответствующие статьи Уголовного и Уголовно-процессуального кодексов);

\* адвокатскую тайну (соответствующие статьи Уголовного и Уголовно-процессуального кодексов);

\* сведения о мерах безопасности судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов (см. Уголовный кодекс, Закон о государственной защите);

\* журналистскую (редакционную) тайну (см. Закон о средствах массовой информации).

Таким образом, обращаясь при наведении справок к «носителю» информации с запросом о предоставлении таковой, сыщик должен учитывать, что лица некоторых должностных категорий обязаны хранить в тайне доверенную им чужую информацию (адвокаты, нотариусы, журналисты, священнослужители и другие). При этом законодатель *не обязывает* их сообщать такие сведения не только частному сыщику, но даже представителю государственного сыска, например, оперативнику уголовного розыска.

Что может предпринять сыщик в такой ситуации? Запрашивая у должностного лица интересующие сведения, сыщик может, например, объяснить, что ограничение конкретного конституционного права того или иного человека (например, на тайну личной жизни) Удг компенсировано сохранением этих сведений в

тайне, так как изменится только форма их хранения. Сведения трансформируются в служебную тайну частного сыщика, которую он по закону обязан хранить.

В подобных случаях такое сыскное действие, как наведение справок, из сыскных деяний *первой категории* переходит во *вторую категорию*, поскольку имеет место ограничение конституционного права «источника» нужной сыщику информации.

Следует также учитывать, что наведение справок нередко сопряжено с последующим длительным по времени исполнением соответствующих обязанностей «источником» (адресатом запроса).

## Глава 4

### Изучение предметов и документов

#### ***В чем суть изучения?***

Изучение (исследование) предметов и документов имеет особое значение в ходе сыскной деятельности.

Под *предметами* в широком смысле понимаются материальные объекты, имеющие отношение к решению задач сыска в рамках конкретного договора сыщика с клиентом.

*Документ* — это зафиксированная на материальном носителе информация с реквизитами, позволяющими её идентифицировать. Различают документы рукописные, машинописные, полиграфические, фото- и кинодокументы. Развитие средств механизации и компьютеризации в обработке информации не только вызвало изменения в технике учета и формах его ведения, но и привело к появлению новых типов документов: перфокарт, перфолент, магнитных лент и дисков.

Суть исследования предметов и документов — «извлечение» информации, нужной сыщику. Это происходит путем изучения тех из них, которые сохранили (могли сохранить) на себе *следы* неких воздействий (например, следы подчистки текста документа), либо оставляющих соответствующие следы (например, ключ оставляет след в контрольной прокладке при попытке открыть замок). Сюда же относится познание особенностей, которые могут способствовать решению конкретных задач сыска (например, особенности почерка позволяют провести характерологический анализ автора).

«Прошу, помогите мне, я боюсь, — лицо сидевшей напротив частного детектива г-на N. миловидной женщины выражало крайнюю тревогу. «Вот, взгляните». Она протянула ему ничем не примечательный почтовый конверт, неровно надорванный с одной стороны.

Г-н N аккуратно, кончиками пальцев, взял конверт за края, внимательно осмотрел его и столь же ак-

куратно, костяным пинцетом извлек из него листок бумаги с текстом. На листке синим фломастером были написаны три слова: «Следующая очередь твоя».

Минут через пятнадцать из разговора с клиенткой сыщик уже достаточно ясно представлял столь встревоживший её сюжет. Суть оказалась простой: молодая женщина, г-жа Z, пришедшая к сыщику, уже несколько лет являлась любовницей богатого человека, одного из тех, кого называют олигархами. Жена богача знала об этом. Неделю назад в одном из городских парков был обнаружен труп брата г-жи Z. Как выяснилось, тот, будучи наркоманом, скончался от передозировки. А через неделю его сестра обнаружила в своем почтовом ящике конверт с этим посланием.

«Оставьте конверт и письмо у меня», — сказал детектив. «И вот ещё что: мне нужен предмет, например стакан, с отпечатками пальцев жены вашего друга. Надеюсь, он вам поможет раздобыть его».

Прошло два дня. За это время сыщик, применив элементарную технологию с использованием паров йода исследовал конверт и письмо на предмет наличия следов — отпечатков пальцев.

Утром третьего дня в офис частного детектива пришла миловидная г-жа Z. «Принесли?» — спросил её сыщик. «Да», ответила она и передала г-ну N полиэтиленовый пакетик, в котором находился обыкновенный стакан.

Сыщик извлек стакан из пакета так: он сунул два пальца внутрь сосуда и резко повернул кисть — стакан оказался как бы надетым на пальцы сыщика. Держа его таким образом, г-н N другой рукой взял небольшую кисточку, обмакнул её в баночку с порошком темного цвета и обработал наружную поверхность стакана. На ней отчетливо проявились следы — дактилоскопические отпечатки. Сыщик перенес их на специальную клейкую ленту, после чего положил перед собой на стол с одной стороны от себя конверт и письмо, на которых были видны коричневатые от йодных паров следы пальцев, а с другой стороны — пленку с четкими отпечатками папиллярных линий. После этого г-н N, воору-

жившись лупой, некоторое время внимательно разглядывал отпечатки.

«Ну, что же», — произнес он, «отпечатки пальцев на стакане совпадают с некоторыми отпечатками, имеющимися на конверте и на листе бумаги с текстом».

«И что это означает?» — испуганно спросила г-жа Z.

«Только то, что жена вашего друга держала в своих руках и стакан, и конверт и письмо».

Предметами, подлежащими исследованию, могут быть и те, которые:

— являлись средством совершения каких-либо сделок;

— запрещены к обращению, хранению, ношению (оружие, наркотики и т.д.);

— запрещены к получению и продаже;

— используются в качестве приспособлений для фальсификации, изготовления неучтенных излишков (упаковочные материалы, ярлыки, фирменные знаки, этикетки, наклейки и т.д.).

#### *Внимание: хозяйственные документы*

Практика сыскной деятельности по делам т.н. «хозяйственного профиля» показывает, что особого внимания заслуживают документы:

— с признаками частичной или полной подделки или с существенными исправлениями, отражающими явно нереальные или несостоявшиеся хозяйственные операции;

— содержащие сведения о каких-либо нарушениях, в том числе противоправного характера;

— неофициальные документы (записи не установленного образца, как правило, отражающие нелегальный учет изготовления полуфабрикатов, готовой продукции, её реализации, чистой прибыли и т.д.);

— составляемые в учреждениях, к услугам которых прибегают проверяемые лица (почтовые отделения, гостиницы, багажные отделения, транспортные конторы).

По своему содержанию хозяйственные документы подразделяются на:

- распорядительные (например, распоряжение на отпуск материалов, чек на получение денег из банка);
- оправдательные (составляются в момент или сразу же после совершения операции; например, расходная накладная);
- комбинированные (сочетание распорядительного и исполнительного документа; например, расходный кассовый ордер);
- документы бухгалтерского оформления (в них закрепляются операции, отраженные ранее в первичных документах; например, справка о распределяемой прибыли, калькуляция, учетные регистры и т.п.).

#### ***Классификация хозяйственных документов***

По степени обобщения различаются документы:

- а) первичные (первичная регистрация данной операции; например, документы о расходе материалов, кассовые ордера, чеки);
- б) сводные (обобщают первичные документы; например, материальный отчет с документами на поступление и расход материалов).

По количеству отражаемых операций документы бывают:

- а) разовые;
- б) накопительные (в которых оформляются однородные операции за конкретный отрезок времени; например, за неделю, декаду, месяц).

По месту составления:

- а) внутренние (оформление операции в пределах данного предприятия (фирмы); например, приходная накладная из цеха на готовую продукцию);
- б) внешние (отражают связи предприятия с другими организациями и учреждениями).

Сыщик должен уметь классифицировать каждый документ по всем четырем перечисленным основаниям..

#### ***Что можно обнаружить при изучении документов***

Цели выявления и анализ, скажем, хозяйственных документов, для сыщика могут быть самыми разными,

но во всех случаях он может обнаружить следующие специфические документальные несоответствия:

1. Противоречия в содержании отдельного учетного документа;
2. Противоречия в содержании учетных документов, отражающих одну и ту же или взаимосвязанные хозяйственные операции;
3. Противоречия в содержании учетных документах, отражающих однородные хозяйственные операции.

Для выявления каждого вида упомянутых несоответствий наработаны конкретные приемы исследования документальных данных, с которыми сыщик может ознакомиться, обратившись к литературе по судебной бухгалтерии.

#### ***Наиболее распространенные подделки документов***

В процессе изучения документов сыщику приходится сталкиваться с необходимостью обнаружения следов подделки документов. Наиболее распространенными подделками являются:

- подделки печатей и штампов;
- подделки подписей;
- подделки текстов документов;
- подделки при изготовлении документа с использованием ксерокопирования и монтажа.

Рассмотрим некоторые практические приемы установления таких подделок.

#### ***Как установить подделку печатей и штампов***

Оттиски печатей и штампов (в просторечье — печати и штампы) являются важными реквизитами документов. Их проставляют с целью подтверждения подлинности документов, они также входят в число реквизитов, придающих документам юридическую силу. Подделка оттисков может быть достигнута:

- выполнением оттиска с использованием поддельного клише;
- рисовкой оттиска на документе;

— копировкой подлинного оттиска с другого документа.

Каждый способ подделки имеет свой специфический признак.

Как отличить поддельный оттиск, выполненный поддельным клише? Для ответа на этот вопрос сыщик должен знать основные правила изготовления форм для печатей и штампов.

#### **Основные правила изготовления форм для печатей и штампов**

\* Все тексты в круглых печатях должны читаться *по часовой стрелке*, а знаки своими основаниями быть *обращены к центру печатающей поверхности*.

Иногда допускается изменение направления в размещении некоторых коротких слов (знаки в них обращены основаниями *от центра*). Но эти фрагменты *обязательно* отделяются от остального текста разделительными знаками («снежинками» и др.); такие же знаки должны располагаться между другими оконченными фразами;

\* Герб или текст в средней части печати должен быть обращен основанием к разделительным знакам или к середине строки, знаки в которой обращены основанием наружу. Расстояние от разделительных знаков до начала и окончания самостоятельных фраз по окружности печати должны быть одинаковыми;

\* Строки текстов в штампах и в средних частях простых печатей должны быть *параллельны*, а весь текст располагаться *симметрично* относительно продольной оси, проходящей через середину строк;

\* Все оконченные фразы в печатях и штампах набираются шрифтом *одной и той же гарнитуры и одного кегля*. Замена шрифта допускается только для выделения некоторых слов (например, название организации). При необходимости фрагменты текстов могут набираться в разрядку;

\* Явные перекосы и смещение литер не допускаются, поэтому продольные оси знаков в печатях располагаются строго *по радиусам* окружностей, а в штампах — *по вертикали*;

\* Слова, составленные из прописных букв и расположенные по окружности печатей, *не должны касаться* верхними частями наружных ободков;

\* Изображение гербов на печатях должны отвечать описаниям, изложенным в соответствующих законодательных актах, а изображения эмблем — описаниям в уставах или положениях об организации (фирме).

Таким образом, подлинные печати и штампы характеризуются следующими признаками:

— соответствием рисунка букв графике типографского шрифта;

— равномерностью интервалов между буквами и словами;

— симметричностью расположения фрагментов печати относительно её основания;

— наличием геометрически правильных окружностей, образующих линии рамок, центр которых находится в одной точке;

— расположением продольных осей букв по направлению радиусов внешней окружности и др.

#### **Как изготавливают подделки и их признаки**

Поддельные печати и штампы нередко изготавливают с помощью металлорежущих устройств (инструментов, станков). При этом для получения углубленных изображений печатающих элементов на матрицах (каналов, выемок, пазов и т.д.) применяют фрезы, сверла, зубоврачебные буры и другие инструменты.

Фрезерование элементов печатных знаков требует сложных пространственных движений и осуществляется ручной подачей резца относительно закрепленной заготовки матрицы либо перемещением вручную заготовки при фиксированном положении режущего инструмента.

Поэтому в матрицах, изготовленных таким способом, проявляются дефекты изображений, выполняемых от руки — нестандартность печатных знаков, различная конфигурация одноименных букв, искривления, неодинаковые размеры элементов, следы от упора, неров-



ности в углублениях (бугорки, впадины, вырванные элементы).

В оттисках таких печатных форм можно обнаружить следы фрезерования поверхностей матриц, а именно:

- волнистую форму краев знаков и неодинаковую ширину элементов (как результат неравномерного поступательного движения фрезы);

- круглую форму и увеличенные размеры окончаний элементов (как следствие вращения фрезы на одном месте перед выводом из зоны резания);

- валики и бороздки, образующиеся в процессе обработки поверхности матрицы и отображающиеся в виде концентрических окружностей на печатающих поверхностях форм и в их оттисках;

- неполное отображение отдельных знаков в оттисках (вследствие неодинаковой глубины фрезерования), а также другие следы.

Для таких оттисков характерны следующие признаки подделки:

- \* несоответствие разделительных знаков (снежинок) установленным гарнитурам типографских штрихов;

- \* отклонение от радиального направления продольных осей букв, расположенных на окружности оттисков печатей;

- \* отсутствие мелких деталей (например, небольших белых окружностей в разделительных знаках (снежинках);

- \* несовпадение размеров и конфигураций;

- \* различия в начертании одноименных букв;

- \* закругление угловатых соединений и окончаний штрихов;

- \* несоответствие графического рисунка знаков (или их элементов) установленным гарнитурам типографских штрихов;

- \* наличие в оттиске зеркально изображенных букв;

- \* извилистость, изломы штрихов букв, рамок оттисков и т.д.

\* \* \*

Если печать изготовлена методом вдавливания матрицы печати в гипс или в другой материал и использо-

вание этого оттиска как формы для печати, то её края обычно бывают закругленными.

В случае обоснованного подозрения в подделке сыщику необходимо лично осмотреть печать объекта сыскного внимания и убедиться в её подлинности. Как эта печать попадет в его руки — вопрос техники.

\* \* \*

Если оттиск «печати» на документе изготовлен непосредственным рисованием, то при её осмотре можно выявить следующие признаки, указывающие на подделку:

- несоответствие разделительных знаков (снежинок) установленным гарнитурам типографских штрихов;

- неравномерно размещение текста на площади оттиска;

- искривление линий строк;

- неодинаковые расстояния между буквами и словами, искривления отдельных букв;

- наличие в штрихах частиц красителя, карандаша;

- прокол в центре «оттиска»;

- отсутствие параллельности линий в оттиске штампа или концентричности окружностей в оттиске круглой печати и т.д.

Оттиски печатей, нанесенные методом копирования их с подлинных документов, характеризуются такими признаками, как:

- слабое (либо ярко окрашенное) изображение оттиска;

- неодинаковое свечение участка документа, на котором расположен оттиск, и остальной его части в Ультрафиолетовом освещении;

- «взъерошенность» волокон бумаги и отсутствие глянца в оттиске.

Оттиск настоящей печати могут вырезать и ксерокопировать на документ. В этом случае за внешним ободком оттиска круглой печати находится неровная белая

часть, что указывает на то, что оттиск был вырезан и перенесён на документ.

Признаки поддельных печатей удастся выявлять визуально, с помощи линейки, циркуля и шаблона для установления параллельности оттиска штампа или концентричности окружности оттиска круглой печати, а также с помощью лупы и портативного ультрафиолетового осветителя.

Сыщик должен иметь в виду, что печать или штамп могут быть изготовлены в штемпельно-гравёрной мастерской с использованием компьютерного набора форм печати (штампа). Данный способ изготовления печатей и штампов получил в настоящее время значительное распространение. Отличить поддельные оттиски изготовленным таким способом печатей (штампов) весьма сложно. Здесь требуется применение оборудования криминалистической лаборатории.

#### ***Как выявить признаки подделки подписи***

Подделка подписи может быть *скорописной* или с применением технических средств.

В скорописной подделке различают исполнение по памяти и срисовывание. Воспроизведение подписи по памяти характеризуется отличием от подлинной по структуре, различием частных признаков почерка и т.п.

В срисованной подписи могут наблюдаться извилистость, угловатость штрихов, что в определенной степени свидетельствует о замедленности движения при выполнении подписи, о немотивированной остановке пишущего прибора.

Если подпись подделывается обведением настоящей подписи, то в отражении на просвет можно увидеть sdвоенность штрихов, несовпадение штрихов подписи и вдавленных бесцветных штрихов.

В случае подделки подписей с применением технических средств, например сканеров, лазерных принтеров, установить признаки подделки довольно сложно. О такой подделке могут свидетельствовать отсутствие следов пишущего прибора, т.е. вдавлений от него на поверхности бумаги, прерывистость тонких линий и др.

Признаки подделки подписи следует выявлять в рассеянном или в косо падающем свете при 2—4-кратном увеличении.

#### ***Выявление признаков подделки текста документа***

Первоначальное содержание документа может быть изменено подчисткой либо полным или частичным удалением текста (травлением), с последующим дописыванием либо допечатыванием. Приемы эти давно известны и признаки таких подделок текста можно найти в любом учебнике по криминалистике.

В настоящее время большинство документов исполняется на компьютерах, общие и частные признаки которых в напечатанном тексте отличаются не столь выражено, как пишущих машинок, с помощью которых в недавнем прошлом исполнялись тексты документов..

При допечатке текста на компьютере, в том числе с использованием лазерного принтера, допечатанный текст может отличаться лишь интенсивностью окраски, промежутками между словами, несовпадением строк. Однако установить признаки подделки документа, напечатанного на компьютере, очень сложно.

С современных высот компьютерных технологий изготовления подделок обратимся к началу 1920-х годов, заглянув на страницы изданной под грифом «секретно» в 1924 году в типографии Полномочного Представительства ОГПУ по Западному краю книги Станислава Турло «Шпионаж»:

«При фабрикации фальшивых документов, если нет бланка с надлежащими печатями, употребляются поддельные печати, практикуется срисовывание подлинных оттисков. Для этого берется оттиск подлинной печати на каком-либо документе, по возможности менее Пересеченный текстом или подписями скрепивших документ лиц (если чистый отпечаток недоступен) и наиболее отчетливый, и тщательно срисовывается на пергаментную бумагу, наложенную на оттиск, литографской

краской или смоченным химическим карандашом. Заготовленный таким образом рисунок переводят на ленту шапирографа, а затем на бланки фабрикуемых документов. Отличительным признаком такого оттиска является то, что его нельзя скопировать на копировальную бумагу, и очертания его менее четкие, расплывчатые; для устранения последнего недостатка литографированный оттиск осторожно поправляется одноцветными литографскими чернилами или смоченным химическим карандашом».

Однако вернемся из далеких 1920-х годов, когда химический карандаш был обязательным атрибутом изготовления подделок и рассмотрим технологии уже наших дней.

***Выявление подделок в документах, изготовленных с использованием монтажа и ксерокопирования***

Не ограничиваясь подделкой отдельных реквизитов документа, злоумышленники порой изготавливают новый документ путем монтажа различных частей других документов и последующего ксерокопирования. При визуальном осмотре такой ксерокопии в местах соединения различных частей документов можно увидеть темные полосы.

Установить такие признаки на ксерокопии подделанного документа бывает сложно, но на оригинале смонтированного документа эти признаки хорошо видны. Поэтому сыщик должен знакомиться только с подлинниками документов, ни в коем случае с их ксерокопиями, а тем более переданными по факсу.

Более глубокие криминалистические познания сыщик может почерпнуть из учебной и специальной литературы по криминалистической экспертизе документов.

**Письмо как объект исследования**

При исследовании документов одним из наиболее значимых вопросов является установление личности

объекта внимания сыщика по исполненному им тексту. Новейшие методы криминалистики позволяют с достаточной высокой точностью установить авторство исполнителя того или иного документа, определить его национальность, регион проживания, регион приобретения письменных навыков, пол, возраст и даже судить об его причастности к совершению правонарушения.

Письмо (письменная форма передачи информации) — один из важнейших, а до недавнего времени единственный способ запечатления мыслей человека посредством некой знаковой системы.

Главная функция письма — сохранение и передача информации, зафиксированной с помощью специальных символов (буквы, цифры, символы и т.д.), в том числе информации, значимой для сыщика.

При исследовании письма нужно обращать внимание на все индивидуальные особенности данного текста. Первая особенность — смысловая (письменная речь, по которой устанавливается автор документа). Вторая — почерк (устанавливается конкретный исполнитель текста).

Возможность установления автора и исполнителя документа основана на неповторимости и устойчивости письменно-двигательных и речевых навыков человека. На процесс формирования письма оказывают влияние условия обучения человека, действие окружающей среды, трудовая и социальная деятельность человека, его психофизиологические способности.

Устойчивость проявления навыков письма в значительной мере зависит от глубины фиксации двигательного навыка, его автоматизации в высшей нервной системе. То есть, чем сильнее глубина фиксации навыка, тем труднее изменить письменно-двигательные функции определенного лица.

При написании документа автоматизированность письма ярко выражена до тех пор, пока оно выполняется в привычных (стереотипных) условиях. Резкое изменение условий письма (его целевой установки, физических и психологических нагрузок, преднамеренное искажение письменной речи и почерка) приводит к

прекращению или ослаблению автоматизированности письма, так как оно выполняется под усиленным контролем сознания исполнителя. Но ввиду непродолжительности этих факторов, устоявшаяся манера письма не исчезает и лишь временно притупляется. Когда привычные условия восстанавливаются, автоматизация навыка вновь «просыпается».

Этот феномен наблюдается даже при попытках сознательного изменения почерка и письменной речи. При этом собственные навыки, закрепленные выработавшимся стереотипом, остаются и оказывают влияние на процесс создания документа.

Идентификационные признаки письма таковы:

- а) признаки письменной речи;
- б) топографические признаки письма;
- в) особые привычки письма;
- г) признаки почерка.

*Признаки письменной речи:*

1) стиль (некая совокупность признаков, определяющих общий вид, особенности документа);

2) лексика или словарный запас (заключается в богатстве используемых слов и сильно зависит от образования человека, его профессии, привычек, образа жизни и т.п.);

3) общий уровень грамотности (наличие или отсутствие ошибок в тексте, их количество позволяют судить об уровне образования человека, а также о том, насколько часто ему приходится заниматься составлением разнообразных документов);

*Топографические признаки письма:*

Это особенности размещения текста в целом или отдельных его частей, класс признаков, позволяющий судить об аккуратности человека. Часто эти признаки формируются в результате профессиональной деятельности. Например, замечено, что сотрудники правоохранительных органов автоматически оставляют левое поле в 2 сантиметра.

Итак, к топографическим признакам относятся:

1. Поля (слева и справа, размер, форма — прямоугольная, трапециевидная), чаще всего выражены у лю-

дей, чьи должностные функции связаны с делопроизводством);

2. Наличие и размер абзацных отступов (служат для структурирования документа, характерны для людей, профессионально занимающихся журналистикой, литературой и иными видами творческой деятельности, связанными с письмом);

3. Размеры интервалов между строками и словами;

4. Направление строк: горизонтальные, поднимающиеся, опускающиеся, прямолинейные, выпуклые, вогнутые, извилистые, ступенчатые. Расположение по линии графления (выше, ниже);

5. Расположение знаков препинания и переноса, расположение заголовков, обращений, нумерация страниц.

Топографические признаки устойчивы и мало контролируются пишущим.

*Особые привычки письма:*

\* Выделение отдельных частей текста (говорит о привычке автора либо исполнителя документа акцентировать внимание на основных мыслях, о наличии опыта публичных выступлений);

\* Внесение исправлений (позволяет судить об аккуратности, внимательности человека, его грамотности и условиях создания документа (спешка, сильное волнение, усталость);

\* Наличие или отсутствие знаков переноса (указывает на грамотность человека, индивидуальные привычки оформления документов);

\* Своеобразное выполнение дат (складывается под влиянием местности проживания, родного языка. Так, в русском языке принято записывать дату как «число-месяц-год», а в английском «месяц-число-год».

*Признаки почерка* подразделяются на общие и частные. Общие признаки:

\* Выработанность почерка (способность пользоваться скорописью, темп письма, координация движений);

Сложность почерка (прописи простые и усложненные, в т.ч. стилизованные);

\* Общая форма направления движений в почерке (прямолинейная и криволинейная, угловатые и округлые);

\* Направление движений — левоокружное (как правило, в округлых почерках) и правоокружное (по часовой стрелке);

\* Наклон почерка (прямой, правонаклонный, левонаклонный относительно вертикальной оси; если угол наклона относительно линии строки менее 50 градусов, такой почерк называется косым);

\* Размер почерка: крупный — более 5 мм, средний 2—5 мм, мелкий — менее 2 мм;

\* Разгон почерка, т.е. отношение ширины букв к их высоте — сжатый, средний (ширина равна высоте), размашистый;

\* Связность почерка (высокосвязная 5—6 букв, средней связности 3—4 буквы, отрывистая 1—2 буквы);

\* Нажим (сильный, средний и слабый; нажим трудно выделить при письме шариковой ручкой).

Частные признаки почерка:

\* Форма движений — очертание элементов письменного знака (прямолинейные и криволинейные);

\* Направление движений;

\* Протяженность движений;

\* Вид соединений движений: слитный и интервальный;

\* Количество движений (при выполнении письменного знака);

\* Последовательность движений (выполнение элементов знака, отличных от прописей);

\* Размещение движений (точки начала и окончания движений, пересечения, связывания);

\* Сложность движений (упрощение, усложнение движений).

Знание сыщиком перечисленных признаков письма, его умение выявлять эти признаки позволяет осуществлять характерологический анализ исполнителя и автора данного письма.

### **Процесс анализа письма**

Для анализа сыщик должен взять лист бумаги и разделить её пополам вертикальной линией. Слева записать выявленные признаки данного письма (письменного

документа), а справа — значение каждого из выявленных признаков. Конечно, хорошо бы сыщику помнить все выявляемые признаки письма и соответствующие каждому из них значения.

Если это затруднительно, можно воспользоваться заранее составленным исчерпывающим списком признаков с так называемым «интерпретатором» каждого из них. Например (по С. Дороти):

ПРИЗНАК ПИСЬМА (ПОЧЕРКА)	ЕГО ЗНАЧЕНИЕ
<i>Наклон букв</i>	
наклон вперёд	натура теплая, дружелюбная
наклон назад	привязчивость, выставление чувства напоказ
вертикальные	равновесие между умом и сердцем
различные направления	интеллект контролирует эмоции, крайне сдержан в проявлении чувств
<i>Строка</i>	
идет вверх	оптимист
идет вниз	пессимист
идет прямо	уравновешенный человек
вверх-вниз и т.д.	человек с переменчивым настроением

### **Психодиагностика человека по почерку**

Сыщик может воспользоваться технологией психодиагностики человека, базирующейся на разработанной профессором Башкирского Госуниверситета профессором Аминовым, оригинальной, мало известной в сыскных кругах методике *психодиагностики почерка* подозреваемого в совершении преступления.

Применительно к сыскной деятельности, данный метод состоит в комплексном использовании двух действий — *устного опроса*, при котором опрашиваемому предлагается собственноручно написать некий документ и последующего *исследования этого документа*.

Наиболее эффективен данный метод при выяснении причастности опрашиваемого (подозреваемого) к какому либо событию или факту (например, к краже, передаче конфиденциальных сведений конкуренту). Современные персональные компьютеры позволяют реализовать этот метод на высоком техническом уровне.

Теперь о сути метода. Опрашиваемому, который отрицает причастность к изучаемому сыщиком «сюжету», предлагается собственноручно написать, чем он занимался в день произошедшего события (например, в день пропажи крупной суммы денег из сейфа), с интервалом между описываемыми событиями в два часа. Зная о том, что все излагаемые сведения будут тщательно проверены, собеседник сыщика старается вспомнить как можно больше подробностей и тем самым мысленно как бы «живет» повторно теми событиями, которые описывает.

Когда он подходит к описанию того временного интервала, в котором произошло интересное сыщика событие, естественно, он начинает излагать то, что свидетельствует об его непричастности, или начинает ссылаться на забывчивость. Однако инерция мышления, психологическое «вчувствование» уже настолько велики, что все попытки убедительно изложить собственное ложное алиби сопровождается «прокручиванием» в сознании «кадров» подлинного события, перед глазами возникает картина того, что произошло в действительности.

Такое психологическое состояние обязательно отражается в почерке. Ключевой буквой при исследовании по методике Аминова является буква «р», так как именно на ней легче всего фиксируются изменения в почерке. К тому же она наиболее удобна для измерения и сравнительно часто встречается в любом тексте.

Сыщик измеряет все буквы той части текста, где описаны события в интересующем его двухчасовом отрезке суток, рассчитывает их среднюю высоту, которую отмечает на построенном графике. Такое же исследование он проводит и по другим двухчасовым отрезкам суток, описываемых подозреваемым. Соединенные точ-

ки средней высоты буквы «р» образуют линию графика, вершины которой — графическое отображение пиков нервного напряжения опрашиваемого.

То время суток, на которое придется пик графика, будет временем интересующего сыщика события.

После этого, в ходе очередной беседы с опрашиваемым, у сыщика появляется возможность применить эффективный прием психологического воздействия на него — так называемый «информационный выпад». Опрашиваемому демонстративно сообщается информация о происшествии в такой форме, что у него возникает ощущение полной осведомленности сыщика о картине события в целом.

К существенным недостаткам данного метода можно отнести снижение его эффективности через определенный срок после имевшего место события, а также трудоемкость измерения и вычисления средней величины контрольной буквы изучаемого текста.

Рассмотрим пример применения рассматриваемого метода в практике государственного сыска.

Ранее судимый К. был задержан по подозрению в причастности к убийству Л. и В. Он написал показания, которые затем стали объектом тщательной проверки как оперативным, так и процессуальным путем. В этих показаниях К. особую роль отводил соучастникам Л. и А.

Текст показаний К. разделили на несколько частей, в пределах которых произвели измерения буквы «Р». В первой части текста высота «р» была небольшой: здесь подозреваемый излагал информацию, не имевшую отношения к нападению на потерпевших. Во второй части текста средняя высота буквы «р» резко увеличилась при описании нападения.

Вот выдержка из показаний К.: «Я увидел, как А. набросил веревку на шею водителя, тот сначала сопротивлялся, а потом затих. Я был напуган и боялся смотреть в их сторону. А приказал мне сесть за руль и заехать в лес. Мы вытащили водителя, он ещё дышал. А достал нож из кармана ножа и начал втыкать ему в спину. Я с ужасом смотрел...»

В третьей части текста дано описание второго убийства, и средняя величина буквы «р» держится на таком же уровне.

В четвертой части резкого снижения величины буквы «р» тоже не наблюдается. Но это не удивительно — здесь К. сообщает о том, как спустя некоторое время после убийства произошло столкновение с патрулем ГАИ, а попытка задержания преступной группы завершилась безуспешной погоней за ней. Переживание этого момента тоже нашло отражение в почерке. Следствие установило, что К. приуменьшил свою роль в нападениях на водителей.

Дальнейшие исследования проблемы диагностики почерка подозреваемых позволяет разработать соответствующие программы для ЭВМ, что сделает методику диагностики более оперативной и доступной для применения сыщиками (разумеется, при том условии, что они хорошо владеют компьютерами).

Важно отметить, что результаты, полученные с использованием такой методики, конечно, не могут быть приняты в качестве доказательства. Они служат лишь ориентиром, как и испытания на полиграфе.

#### **Что можно установить, исследуя письмо**

##### ***Степень грамотности автора***

Выработка твердых навыков письма является задачей средней школы. Обучение письму сопряжено с формированием литературного языка, обогащением словарного и фразеологического запаса учащихся.

По уровню грамотности авторами письма (рукописи) могут быть:

а) люди малограмотные, самоучки или лица, окончившие два—три класса начальной школы;

б) образование авторов второй группы в большинстве случаев начальное, однако точно границу определить сложно, поскольку похожими знаниями письмен-

ной речи обладают лица и более высокого уровня грамотности;

в) третью группу составляют лица в основном с незаконченным средним образованием;

г) в четвертой группе — лица, имеющие в основном среднее образование;

д) пятая группа — люди в основном с высшим образованием.

Уровень грамотности определяется по этапам и уровням сформированности навыков письма.

##### ***Определение родного или преобладающего языка***

Анонимные письма и другие документы иногда выполняют на неродном языке. Чаще всего это делается с целью сокрытия следов правонарушения и введения в заблуждение органа правосудия. Подобные случаи, как показывает практика, нередко встречаются и в работе частного сыщика. Отсюда вытекает задача определения, при исследовании документа, родного или преобладающего языка его исполнителя.

Усвоение чужого языка происходит под сильным воздействием родного. Сложность письма на втором языке объясняется тем, что автору приходится в мыслях создавать его текст, используя известный ему, порой небогатый словарный запас. Поэтому автору, желающему перевести предложение с одного языка на другой, необходимо мысленно проанализировать оригинал предложения, найти необходимые эквиваленты слов и, наконец, мысленно отредактировать их.

В рукописях, выполненных на неродном языке, в большинстве случаев наблюдается ограниченное его знание. В зависимости от степени владения вторым языком в письме встречаются ошибки в орфографии, в отдельных формах языка, в переводе слов и конструкций предложений. В то же время подобного рода ошибки могут допускаться и сознательно с тем, чтобы исказить родной язык.

Поэтому при исследовании таких рукописей необходимо анализировать каждое предложение, обдумывать

использование тех или иных слов, их формы и только затем синтезировать данные и делать выводы относительно того, является ли родным язык автора; принадлежит ли родной язык к группе родственных языков; наконец, установить, какой язык является родным для автора.

Клиент может поставить перед сыщиком конкретный вопрос: какова национальность автора, допустим, угрожающего письма? Постановка такого вопроса методически неправильна, так как формулировка «принадлежности к нации» имеет слишком широкое значение, она ещё не означает того, что лицо данной национальности хорошо знает язык этой нации или что он обязательно должен быть его родным языком.

Языковые особенности в исследуемых документах (рукописях) целесообразно анализировать и рассматривать по группам, исходя из основных элементов языка: орфографии (фонетики), морфологии, лексики и синтаксиса.

Понятно, что далеко не каждый сыщик хорошо разбирается в вопросах орфографии, морфологии и т.п. Однако общие подходы к решению задач исследования особенностей личности автора документа по его тексту надо знать. Другое дело, что более квалифицированный анализ можно поручить профессиональному эксперту, ибо в настоящее время существуют не только частные сыщики, но и независимые эксперты-криминалисты.

#### ***Установление профессии автора или круга его интересов***

Представители отдельных социальных слоев и профессий — педагоги, медики, строители, железнодорожники, спортсмены, военнослужащие и другие — в устной и письменной речи часто употребляют профессиональные слова и специальные термины, связанные с их профессией. Такие слова называют *профессионализмами*.

Так, исследование начала 1970-х гг. показало, что в языке контингента работников культурно-просветительной системы одной из стран Балтии, профессиона-

лизмами в большинстве случаев являлись специальные термины, а также более или менее устоявшиеся словосочетания, преобладающая часть которых была создана на основе слов, заимствованных из русского языка. Можно предположить, что в наше время аналогичное исследование выявило бы в профессионализмах той же категории лиц влияние другого языка, скорее всего английского.

Решая вопрос о профессионализмах, сыщику необходимо обращать внимание и на другие признаки письменной речи, характеризующие уровень грамотности, на стилистические признаки, указывающие на логичность изложения мыслей, точность, ясность, живость языка и его образность.

При установлении профессии автора исследуемого документа иногда имеют значение отдельные признаки почерка: шрифт, структура, а также некоторые топографические признаки, характеризующие расположение текста.

Идентификационные признаки, разработанные для личностной характеристики автора письменной речи, можно использовать для установления групповой принадлежности автора рукописи анонимного характера. В то же время их можно использовать для индивидуальной идентификации автора, а иногда, особенно при искаженных почерках, они служат источником дополнительной информации для установления исполнителя документа.

\* \* \*

В ряде случаев в процессе исследования предметов и документов сыщик может столкнуться с необходимостью проведения предварительных криминалистических, технологических, товароведческих, физико-химических, графических и иных исследований (но не экспертиз, так как их проводят только по возбужденному уголовному делу).

Изучение предметов и документов сыщик может проводить с письменного согласия их владельцев. Если дело касается предметов и документов, имеющих отно-



шение к лицам, пропавшим без вести, то возражений со стороны их близких и знакомых не должно быть. По другим видам услуг, если очевидна незаинтересованность владельцев в исследовании документов или предметов, сыщик может обойтись без разрешения на их выдачу в тех ситуациях, когда, например, предметы (сырье, полуфабрикаты, готовые изделия и т.п.) находятся во множестве у различных субъектов или в свободной продаже. Их образцы сыщик приобретает и направляет на соответствующее исследование.

Если при ознакомлении с предметами и документами сыщик обнаружит криминальные признаки, то он может реализовать предоставленное ему законом право по оказанию содействия органам внутренних дел в выявлении преступлений, которые путем оперативно-розыскных действий смогут получить нужные образцы объектов и провести предварительное их исследование без уведомления владельцев.

## Глава 5

### Внешний осмотр строений, помещений и других объектов

#### *Содержание внешнего осмотра*

Одним из сыскных действий является внешний осмотр строений, помещений и других объектов.

Осмотр заключается в визуальном обследовании (его фотографировании, видеокиносъемке, составлении схем или рисунков и др.) материального объекта (строения, помещения, участка местности, транспортного средства и др.) без проникновения внутрь его с целью получения информации, необходимой для решения задач сыска.

Для внешнего осмотра согласие собственника (владельца) не требуется, если осмотр производится вне территории, на которой расположены наблюдаемые объекты. Проведение внутреннего осмотра и изъятие любых предметов с объекта допускается только с устного или письменного согласия собственника.

Внешний осмотр заключается также в ознакомлении с обстановкой (на местности, в жилых или служебных помещениях), с предметами и документами, с материальной средой.

Задачи, решаемые при осмотре

Путем визуального осмотра (в том числе с применением специальных технических средств) решаются самые различные задачи, например такие:

- \* Обнаружение изменений в обстановке;
- \* Обнаружение изменений в технологии, ассортименте изготавливаемой продукции;
- \* Установление принадлежности средств, оборудования конкретным предприятиям, организациям, лицам;
- \* Определение местонахождения предметов и документов, интересующих детектива;
- \* Установление признаков правонарушения, орудия и средства его совершения;

\* Определение места сокрытия или реализации похищенного или утраченного имущества;

\* Выявление признаков, указывающих на пребывание в данном месте лица, пропавшего без вести, его родственников и близких связей;

\* Фиксирование с помощью видео-фото-кинетехники выявленных изменений в обстановке и предметах, представляющих интерес для сыщика и т.д.

В процессе внешнего осмотра, обнаружив изменения обстановки, сыщик анализирует причины, приведшие к ним, строит свои умозаключения и выдвигает версии о прошедшем и будущем развитии событий.

Готовясь к осмотру, сыщик заранее составляет перечень тех вопросов, на которые он хотел бы найти ответ, при необходимости запасается техническими средствами, определяет порядок и время осмотра, избирает предлог для посещения объекта. Если надо — обращается за консультацией к соответствующему специалисту.

### ***Формы внешнего осмотра***

Осмотр может быть гласным и зашифрованным.

Гласный внешний осмотр зданий, сооружений и помещений проводится тогда, когда у сыщика нет необходимости скрывать цель данного действия. Зашифрованный внешний осмотр осуществляется, как правило, в присутствии заинтересованных лиц, но так, чтобы те не знали, что его проводит именно сыщик, либо не догадывались об истинной цели осмотра.

Зашифровка внешнего осмотра осуществляется с помощью заранее разработанной легенды. Так, сыщик может представиться электриком, телефонистом, сантехником... Но действовать от имени государственных правоохранительных органов частный сыщик не имеет права.

Легенду прикрытия нужно обязательно подкреплять, например, сыщик должен быть готов объяснить, кем он уполномочен и от имени какой организации он выступает, профессионально знать ряд вопросов легендируемого вида деятельности.

Сыщик на доверительных началах, а при необходимости — за соответствующее вознаграждение, может использовать помощь специалистов, посещая объект вместе с ними при выполнении ими своих собственных работ.

Внешний осмотр строений, помещений и других объектов часто описывается в детективной литературе. Обратимся в качестве примера к одному из детективных произведений Ф. Незнанского — «Заказ» на конкурента».

Коротко о сюжете. Бесследно исчезла девушка по фамилии Коротаева. К её поиску подключились двое частных сыщиков из конкурирующих детективных контор — Шаранин и Грязнов.

«Да, квартира рассказывает о человеке многое, уж кто-кто, а Шаранин это знал.

Стоп. Квартира! Нужно же взять под контроль квартиру Коротаевой Шаранин... на ходу переодеваясь и укладывая в сумку необходимые инструменты для возможного вскрытия квартиры, фонарь видеокамеру, «жучки» для прослушивания, диктофон, десять метров альпинисткой веревки и стилет, который служил и инструментом и оружием самообороны.

...Её дом стоял в самом центре Москвы. Это был небольшой элитный домик, прикрытый старыми особняками со стороны Цветного бульвара. Квартиры здесь в подавляющем большинстве просторные, двухуровневые, но есть и относительно небольшие. В одной из таких небольших квартир и проживала Мария Коротаева. Надо заметить, что жители подобных домов не очень любят, когда в их дома наведываются блюстители порядка, кроме тех, конечно, которых они нанимают сами. И Шаранин сразу понял, что с этим домом будут проблемы. Он ещё издали оценил ситуацию и засел в маленьком ярком теремке на игровой площадке соседнего дворика. Сквозь щели этого незатейливого сооружения ему прекрасно был виден сам дом и подходы к нему, благо освещение здесь было, как на заказ»...

Далее Шаранин знакомится с соседкой Коротаевой — Валей, квартира которой была на одной лестничной площадке с квартирой Коротаевой, напрашивается в ней в гости, имитирует приступ болезни, выпроваживает доверчивую Валю за лекарством и остается один...

«Когда Валя ушла, он хотел было перелезть через балкон, чтобы попасть в квартиру Коротаевой, но по Я думал, что, во-первых, дом под охраной и попасть Я квартиру через дверь будет проще, чем через окно, Я во-вторых, за окнами квартиры могут наблюдать...

Уже через несколько минут Шаранин подобрал отмычку и вошел в квартиру Коротаевой. Он осторожно прикрыл дверь и осмотрелся.

С порога было заметно, что квартира забита дорогими вещами и всяческими побрякушками, но говорить о стиле или хотя бы вкусе её обитательницы, увы не приходилось. Прямо в прихожей висело зеркало с двумя лепными амурами, а на зеркале губной помадой было написано: «Я круче всех! Мужики отдыхают!»

«Эх, Маша», вздохнул Шаранин, «на фотографии ты умнее».

.... Шаранин снимал квартиру на видеокамеру, снимал все по сантиметру, обе комнаты, кухню, ванную, туалет и коридор. Никаких следов борьбы или насилия, значит, она ушла сама, по собственной воле. В раковине на кухне грязная посуда, на трюмо в зале разбросана косметика, значит, спешила»

А вот как действовал конкурент Шаранина — частный сыщик Грязнов.

«Почему Коротаев (отец пропавшей девушки) не позволил Денису (так зовут Грязнова) самому осмотреть квартиру пропавшей, было непонятно, пока они не переступили порог этой самой квартиры. Денис-то полагал, что в квартире находятся какие-нибудь ценности, дорогие вещи, деньги, украшения... да мало ли, и родитель, не вполне доверяя сыщикам, решил присутствовать — как бы чего не поперли. А оказалось, Коро-

таев-папа элементарно стеснялся беспорядка, оставленного дочерью. Он сам открыл дверь и, не впуская Дениса в прихожую, тряпкой, которую прихватил из машины (Денис ещё недоумевал по дороге, зачем ему тряпка), быстро стер какую-то надпись на зеркале. Когда Денис все-таки попал в квартиру, на стекле остались только разводы губной помады.

«Это не имело никакого отношения к нашему делу», — отвечая на вопросительный взгляд Дениса, заявил Коротаев. «Можете осматривать что хотите»

Приведенные отрывки из книжки популярного автора свидетельствуют, что в ряде случаев обойтись только внешним осмотром строений, помещений и других объектов недостаточно для решения задач, встающих перед сыщиком. Другими словами, может возникнуть потребность проникновения внутрь строений (помещений), чтобы осмотреть их изнутри..

Сыщик Денис Грязнов произвел осмотр внутри квартиры пропавшей Каратаевой, оказавшись там *с решения* её отца, что вполне укладывается в существующие правовые нормы. Сыщик Шаранин оказался в квартире, чтобы осмотреть её, по-другому. Коль скоро литературное произведение детективного жанра — это отражение действительности, то поведение персонажа по фамилии Шаранин наверняка имеет немало реальных прототипов.

## Глава 6

### Наблюдение

*«Видеть — значит различать врага и друга и окружающее во всех подробностях...»*

Физик С.Н. Вавилов

#### **Различные аспекты наблюдения**

Наблюдение — самый древний способ познания мира. Человек с его помощью изучал окружающую его местность, расположенные на ней объекты и предметы, фиксировал происходящие там изменения и на этой основе предпринимал соответствующие действия.

Суть наблюдения состоит в целенаправленном восприятии предметов и явлений в их естественном виде, то есть такими, какими они являются в непосредственной действительности. Эффективность наблюдения зависит от предварительных знаний исследователя об объекте наблюдения, от его способности правильно сформулировать цель исследования, его настойчивости в достижении цели, от умения точно и всесторонне описать полученные результаты.

Читателю уже известно, что в сыске наблюдение -- это сыскное действие, которое проводит детектив с целью получения информации, нужной ему в рамках договора с клиентом.

Сыскное наблюдение заключается, как правило, в тайном, направленном, систематическом, непосредственном визуальном, слуховом и опосредованном (с помощью специальных технических средств) восприятии деяний лиц (лица) и явлений (событий, фактов, процессов), значимых для решения сыщиком конкретных задач сыска, в их фиксации и регистрации.

Что может входить в сферу наблюдения? Это, во-первых, предметы (например, транспортное средство, документ, который передают из рук в руки); во-вторых, люди. Среди последних различают лиц — непосредствен-

ных объектов интереса сыщика, а также лиц, являющихся их *связями*.

Комплексным способом получения значимой информации является *наружное наблюдение (НН)*. НН используется сыщиком с целью фиксации поведения и действий определенного человека, при нахождении его вне жилища или иного помещения (на улице, в общественном месте, на городском транспорте и т.п.)

Целью НН является получение информации о деятельности (возможно, противоправной) конкретного лица, об его поведении, установлении его связей, образа жизни, т.е. всего того, что можно определить в результате целенаправленного восприятия того или иного объекта.

По способам ведения НН выделяют два основных вида: физическое и электронное (или техническое). Кроме того, различают комплексное наблюдение, т.е. «смесь» основных видов.

Физическое наблюдение основано на визуальном методе получения информации (некоторые авторы включают в него и подслушивание) и заключается в негласном, направленном, непосредственном восприятии сыщиком деятельности объекта его внимания. В отдельных случаях, наблюдение может вести доверенное лицо (лица) сыщика по его заданию.

Электронное (техническое) наблюдение основано на опосредованном методе получения информации и заключается в негласном, направленном восприятии сыщиком объекта заинтересованности с помощью специальных технических средств (телевизионных систем и др.).

Теперь откроем одну из первых страниц карьеры частного сыщика Алана Пинкертон.

...Обосновался Пинкертон в Данди (штат Иллинойс), маленьком городке к северо-западу от Чикаго на берегу озера Мичиган. Здесь он открыл собственную бочарную мастерскую, нанял восемь служащих и развил настолько успешный бизнес, что, продолжи он его, со временем мог бы оставить свой след в истории как

лучший бондарь округа. Однако судьба распорядилась иначе.

Неподалеку от Данди располагался пустынный остров, где Алан собирал материал для бочек. Однажды он наткнулся на тлеющее кострище. Другой бы плюнул да прошел мимо. Но наблюдательный Алан заподозрил неладное. Он провел в близлежащих кустах несколько ночей кряду — и вскоре был вознагражден. У кострища появились люди, тут же занявшиеся подделкой монет. Утром Алан отправился к шерифу, который в компании лучших полицейских города и начинающего следопыта просидел в заветных кустах ещё несколько ночей. Итог — арест фальшивомонетчиков с поличным.

#### *Наблюдение при разведке местности*

Разведку местности можно назвать первым этапом дальнейшего наружного наблюдения за объектом. Предварительное ознакомление с районом, кварталом или маршрутом, осуществленные сыщиком, значительно облегчит ему последующее проведение «наружки».

Разведка — разузнавание местности, как правило, включает проезд (проход) сыщика по тем маршрутам, которыми, вероятно, будет пользоваться объект его внимания. Полезным «побочным продуктом» разведки местности может быть фотографирование (видеосъемка) людей, зданий и открытых пространств. В чем полезность этого «продукта»? Фотографии, видеофильмы помогут освежить память сыщика, а также облегчат инструктаж помощников, перед началом НН. Облегчив НН и составление аннотированных карт, схем, с указанием маршрутов и примет местности.

Результаты разведки местности целесообразно оформлять в виде справок (памятных записок, отчетов), которые должны включать в себя описание состояния дорог, объездов, строительных работ и дорожных знаков. Нужно отмечать время передвижения от одного пункта к другому. В справку надо также включить описание мест, идеальных для стационарного наблюдения, и тех мест, которые следует избегать. Желательно включить в нее и описание маршрута милицейского (охранного)

патрулирования (при наличии такового), на тот случай, если придется встретиться в процессе НН с патрулем.

Для разведки местности часто пользуются автотранспортом. Но иногда сыщику лучше самому пройти по местности или по маршруту, если это осуществимо. Полезно, конечно, пройти и по тем местам, где можно поставить машину для наблюдения. Двигаясь пешком, сыщик может увидеть то, что легко пропустить при поездке в автомобиле.

При разведке местности сыщик должен действовать осторожно, дабы не привлечь к себе внимания. Средства передвижения, которыми он пользуется должны «вписываться» в окружающую среду.

Результаты разведки местности дополняют сведениями, полученными в ходе опросов под благовидным предлогом у окружения, объекта, например, по месту проживания (соседи, дворник). Такие мероприятия называются установочными или просто установками.

Только получив достаточно полную информацию о конкретном объекте предстоящего наблюдения, об его привычках, маршрутах передвижения на работу и домой, остановках по дороге (магазины, бары, места отдыха, дома друзей и родственников), располагая картами либо схемами местности, фотографиями и т.п., можно приступать к осуществлению НН.

#### Планирование наружного наблюдения (НН)

*«Эта мысль — украденный цветок,  
просто рифма ей не повредит:  
человек совсем не одинок,  
кто-нибудь всегда за ним следит»*  
(Игорь Губерман)

#### *Четко сформулировать задачи*

С помощью НН сыщик может решать многочисленные и разнообразные задачи, такие как:

- \* изучение образа жизни и поведения отдельных лиц;
- \* выявление связей объекта;
- \* изучение его графика работы;

- \* выявление маршрутов движения;
- \* документирование (регистрация) отдельных действий объекта наблюдения и его связей с помощью видео-аудиоаппаратуры и других технических средств.

Конкретную задачу (задачи) наружного наблюдения сыщик определяет, исходя из заказа своего клиента. При этом общие пожелания, типа «проследите за моей женой», требуют конкретизации (декомпозиции). Примером конкретной постановки задачи может служить формулировка: «выясните, с кем встретится моя жена такого-то числа сего года с 18 до 20 часов около кинотеатра «Орион» и куда они проследуют».

Для сыщика такое задание означает решение следующих конкретных задач НН:

- 1) выявить и задокументировать (с помощью фото или видеосъемки) связь (связи) указанного лица (жены клиента), в период с 18 до 20 часов такого-то числа, при нахождении объекта около кинотеатра «Орион»;
- 2) установить выявленную связь (связи);
- 3) установить места посещения объекта и его выявленной связи после их встречи около «Ориона»

Как можно больше узнать об объекте НН

От клиента сыщик должен получить описание внешности и привычек наблюдаемого. Описание внешности — это словесный портрет, т.е. набор идентификационных признаков данного человека (объекта НН), позволяющих сыщику опознать его.

Выделяют две группы описываемых признаков:

- 1) анатомические (рост, телосложение, форма головы, черты лица и др.);
- 2) функциональные (походка, осанка, мимика и др.)

Весьма желательна, даже необходима, фотография объекта. Идеальный вариант — несколько цветных фотографий: в рост, поясная, в неформальной обстановке и т.п. Нередко, впрочем, сыщику приходится довольствоваться очень скромным фотографическим изображением объекта, например, фотографией из паспорта многолетней давности. В таком случае нужно попросить клиента максимально подробно описать внешность того человека, за которым надо установить НН.

Располагая сведениями от клиента, сыщик должен провести разведку местности и установку объекта, о чем уже говорилось выше.

Четко сформулировав задачу НН и получив, по возможности, максимально полные данные на объект, переходим к следующему этапу.

### ***Определить интенсивность и продолжительность НН***

По интенсивности наружное наблюдение может быть:

- разовым;
- выборочным;
- периодическим;
- профилактическим;
- постоянным.

Интенсивность НН зависит от решаемой задачи. Так, в примере, приведенном выше, вполне достаточно разового НН.

По продолжительности наблюдение бывает:

- кратковременным (от нескольких часов до нескольких суток);
- долговременным или длящимся постоянно.

### ***В какой форме будет проводиться НН***

Как правило, основной формой является негласное слежение за объектом интереса сыщика, однако не исключается и гласное наблюдение (например, в ходе физической защиты лица, которому угрожает опасность). Возможно также демонстративное ведение наблюдения с целью оказания негативного воздействия на эмоциональное состояние объекта.

Так, за супругой клиента из нашего примера, которая должна встретиться с неким субъектом возле кинотеатра «Орион», целесообразно установить негласное наружное наблюдение.

### ***За каким объектом должно осуществляться НН***

Объекты, в отношении которых планируется наружное наблюдение, могут быть:

- неподвижными (стационарными);
- подвижными;
- встречными.

Если объект неподвижный, например, человек, сидящий за столом в кафе, НН целесообразно осуществлять со стационарного (тоже неподвижного) поста. Скажем, за столиком в том же кафе мирно примостился сыщик, или кто-то из бригады НН.

В том случае, когда объект внимания сыщика активно передвигается (пешком или на транспорте), наружное наблюдение становится подвижным, преследующим (т.е. наблюдатель движется вслед за объектом наблюдения).

Наконец, НН может быть встречным, с заранее выставленных постов наблюдения в удобных для этого точках маршрута объекта (вот почему так важна разведка местности).

Возвращаясь к нашему примеру: наружное наблюдение за дамой, которая не будет стоять все время на одном месте, целесообразно обеспечить комплексно: неподвижным (из автомобиля) и подвижным наблюдением.

### ***Как устанавливать связи объекта НН***

Установление связей объекта является важнейшей задачей НН. Прежде всего, необходимо выявить вступление объекта в контакт. При наличии такового первоначально запоминают внешность и одежду контактера. Затем оценивают характер встречи, которая может быть случайный, по предварительной договоренности, служебной, личной и т.д. Далее выявляется инициатор встречи, определяется предмет и продолжительность разговора.

В 18.15. на мраморных ступенях при входе в кинотеатр «Орион» появилась женщина, приметы внешности которой совпадали в имеющимися у частного детектива. Минуту спустя к ней подошёл мужчина высокого роста, в светлом плаще и шляпе серого цвета. Лицо овальное, привлекательное. Особые приметы: усы, очки «ха-

мелеон». В правой руке мужчина держал букет красных гвоздик. Он подошел к женщине, поцеловал её в щеку и вручил цветы. После этого мужчина и женщина, взявшись за руки, направились в сторону городского парка (снято на видео).

Применив направленный микрофон, сыщику удалось зафиксировать фразы, которыми обменялись мужчина (М) и женщина (Ж):

М: Как я рад тебя видеть, дорогая!

Ж: И я тебя тоже!

М: Приглашаю тебя в ресторан, ведь сегодня 5 лет с нашей первой встречи

Ж: Спасибо за цветы. Ты, как всегда, внимателен. Ну что же, пойдем в нашу любимую «Лиру»...

Личность связей объекта НН устанавливается по месту жительства и по месту работы.

...Было уже давно за полночь, когда объекты наблюдения — женщина и её спутник-мужчина в светлом плаще и очках «хамелеон», вышли из ресторана «Лира». Минуту спустя, около них притормозил таксомотор. Сидевший за рулем сыщик, предупредительно открыв дверь, спросил: «Вам куда, господа?»

Мужчина помог женщине сесть в салон автомобиля на заднее сиденье, сам разместился рядом, захлопнул дверь и сказал: «Значит так...», после чего назвал улицу и номер дома... Не прошло и десяти минут, как автомобиль остановился возле многоэтажного здания в одном из престижных районов города.

Мужчина и женщина вышли из машины. Водитель, получив щедрую плату за услуги, некоторое время провожал взглядом пару, вошедшую в подъезд под номером 2. Потом и он вышел из автомобиля и проследовал к этому подъезду. Входная дверь была закрыта, но определить код на панели запорного устройства не составило большого труда: вокруг трёх кнопок отчетливо просматривались пятна от частого нажатия на них...

«Вы куда?» — раздался голос консьержки, пожилой лампы в синем форменном пиджаке. «Да вот пасса-

жир оставил в машине»... — начал было сыщик. «А, так это же г-н Р.», — сказала консьержка, — «он только что прошел, догоняйте, его квартира на четвертом этаже, номер 36»...

### ***Сколько человек необходимо для НН***

Всё зависит от вида «наружки», которые бывает: 1) со стационарных постов; 2) подвижная.

Сразу же отметим, что результативное ведение подвижного НН одним сыщиком весьма и весьма проблематично, а вот работа со стационарных позиций вполне по силам и одному.

Типовые задачи, которые может решать сыщик со стационарных позиций, таковы:

- выявление посетителей интересующего здания, (квартиры, офиса, сооружения);
- «перехват» разыскиваемого человека;
- «разработка» данного здания или сооружения для проведения конкретного мероприятия.

Наружному наблюдению со стационарного поста предшествует предварительное выяснение следующих вопросов в рамках разведки местности, а именно:

- всех возможных путей подхода объекта НН к месту наблюдения, в том числе скрытые и мало используемые;
- вероятных путей ухода объекта из-под НН, мест его возможного появления или скрытного нахождения;
- временного распорядка обитателей здания (если это жилой дом) или графика работы сотрудников (если это служебное помещение);
- графика движения проходящего рядом транспорта; и место его парковки;
- времени подачи регулярных звуковых сигналов; (шум проходящей «электрички», звон колоколов, заводские гудки и т.п.);
- внутренней планировки близлежащих зданий и сооружений;

Посты стационарного наблюдения должны располагаться в таких местах, где их длительное пребывание

объяснимо и одновременно имеется возможность контроля всех подходов к объекту. Это могут быть:

- стоянки автомашин;
- кафе, бары, рестораны;
- квартиры, снятые на подставных лиц;
- газетные и продуктовые киоски (палатки);
- остановки городского транспорта;
- офисы фирм и т.д.

Для ведения НН его участники должны быть соответствующим образом экипированы. Ведение НН — процесс достаточно растянутый по времени и чреватый различными поворотами событий. В связи с этим надо заранее позаботиться о наличии при себе пищи и напитков, средств первой медицинской помощи, водительских прав, удостоверения личности, схемы местности, авторучки, блокнота для записей, запасных фотопленок, видеокассет, денег, средств связи и запасных батареек.

При наблюдении из припаркованной машины в стационарном режиме, случается, что из соображений маскировки сыщику сложно покинуть автомобиль для отправления естественных надобностей. На этот случай необходимо иметь сосуд с широким горлом и плотно закрывающейся крышкой.

При наблюдении из помещения рекомендуется завесить окна легкими занавесками и вести НН из глубины комнаты. Чтобы не выдать себя демаскирующими бликами используемой оптики, необходимо использовать так называемые «световые туннели».

Подвижное наружное наблюдение пешком требует Учения, по меньшей мере, 4—6 человек.

Самое плохое, что может случиться в ходе НН — это потеря визуального контакта с движущимся объектом. Отсюда одно из основных правил подвижного наблюдения — удержание объекта в зоне визуального контакта. С этой целью в непосредственной близости от объекта должен всегда находиться один наблюдатель.

Обязательным условием подвижного НН является Надежная связь между всеми членами бригады, участвующими в наблюдении. Способы связи могут быть самы-



ми разными, главное чтобы они были своевременны и понятны каждому наблюдателю.

Как правило, связь осуществляется с помощью «языка жестов», кода (условных фраз), условных действий или по радио. При этом средства радиосвязи должны быть скрыты от посторонних глаз и переведены в режим вибрации (т.е. в тональный режим), а использование звуковых сигналов вызова должно быть, по мере возможности, сокращено.

Что касается условных фраз, то если, например, объект повернул налево, наблюдатель говорит по радио своим коллегам слово «десять», направо «пять» и т.д. На «языке жестов» это будет выглядеть так: «объект повернул налево» — левая рука упирается в левое бедро; «объект повернул направо» — правая рука упирается в правое бедро...

### **Приемы ведения НН**

#### ***Слежка за объектом пешком***

Прежде всего нужно знать, откуда следует брать объект под наблюдение. В большинстве случаев, если установлено место проживания объекта, его и берут под «наружку» прямо от дома.

Но для этого надо выбрать позицию для наблюдения за домом объекта, которая должна быть, по возможности, закрытой, т.е. не бросаться ему в глаза. Это могут быть скверы, подъезды домов, зданий учреждений и организаций (особенно с множеством посетителей). Удобны уличные кафе, где сев за столик, сыщик может спокойно ожидать появления объекта наблюдения.

При работе «в паре» сыщик и его коллега, ожидая выход объекта из дома, располагаются так, чтобы один видел место выхода, а второй находился бы к нему спиной. Получается, что один сыщик наблюдает, а его товарищ может расслабиться и отдохнуть. Можно имитировать при этом деловую беседу.

Однако может сложиться такая ситуация, когда стоять или сидеть, не привлекая внимания, не представ-

ляется возможным. В этом случае один из сыщиков может передвигаться возле места нахождения объекта, останавливаясь по пути под различными предлогами: рассматривая витрины, вступая в разговоры с продавцами киосков, не выпуская при этом место выхода объекта из поля зрения.

Может случиться так, что и этот прием не приемлем: тогда нужно просто занять позиции в обоих концах улицы и брать объект под наблюдение при его движении в одну из сторон.

Ситуации, возникающие при приеме объекта под НН, когда тот выходит из дома, лишней раз показывают, как важна предварительная разведка местности.

Как только объект принят под наблюдение, то есть оказался в зоне внимания сыщика (сыщиков), дальнейшее развитие событий может происходить по двум «сценариям»:

1 Объект не заметил сыщика, который ведет наблюдение.

2 Сыщик попал в поле зрения объекта.

В первом случае, наблюдателю лучше попытаться каким-то образом укрыться (затеряться в толпе, не теряя визуального контакта с объектом);

Вторая ситуация не так уж безнадежна. Просто сыщику не следует изменять положения (если он стоит) или темпа, направления движения (если сыщик идет) и передать объект другому наблюдателю.

Преследование объекта начинается только тогда, когда он отойдет, оставаясь в поле зрения наблюдателей.

Слежка строится по принципу «цепочки» за спиной объекта: непосредственно за ним движется лишь один человек, другие, растянувшись, — идут сзади в виде цепочки, причем каждый следующий ориентируется по предыдущему. По противоположной стороне Улицы, параллельно объекту и «цепочке», обязательно должен двигаться еще один наблюдатель, контролирующий возможные повороты объекта на перекрестках и уход в проходные дворы. Параллельное сопровождение позволяет, таким образом, осуществлять более каче-

ственный контроль объекта, не давая ему возможности внезапно скрыться.

Расстояние, с которого ведется НН, зависит от многих причин. На оживленных улицах или при движении в толпе, это 3—5 метров. На малолюдных улицах, на пустырях, там, где объект хорошо виден издалека, расстояние может быть даже 50—100 метров.

Темп движения наблюдателя должен соответствовать скорости движения объекта. При повороте наблюдаемого за угол скорость движения увеличивается.

Если сыщик рискнул вести наблюдение в одиночку, его может подстергать опасность потери объекта. Например, объект скрылся за углом. Возникает то, что называется «мертвой зоной», то есть объект оказывается вне визуального контакта наблюдаемого. Тем не менее, догонять объект не следует. Сыщик должен перейти на противоположную сторону улицы и ускорить шаг с тем, чтобы зафиксировать выходящего из-за поворота объекта. Если объекта нет, значит, он исчез в «мертвой зоне», то есть скрылся за то время, пока находился вне зоны визуального контроля сыщика.

Ударяться в панику не нужно: магазины, подъезды, проходные дворы и т.д. — вот где может находиться исчезнувший объект. Понятно, что «прочесать» все места его возможного нахождения одному сыщику не под силу и вероятность обнаружения объекта весьма проблематична. Если же работает целая бригада «наружников», то при утере объекта они способны охватить постепенно сжимающимся кольцом весь ближайший район.

Если объект все-таки ушел из-под наблюдения, следует взять под контроль места возможного его появления (квартиры родственников, друзей, любовницы, постоянно посещаемые рестораны или кафе, место работы и т.д.). В данной связи еще раз отметим ценность предварительной разведки местности.

Двигаясь пешком, бригада НН может использовать не только прием движения «цепочкой», но и перестраиваться в «сеть», двигаясь параллельными улицами, обгоняя объекта и ведя наблюдение, на «встречных кур-

сах», при этом обязательно поддерживая связь друг с другом.

Две практические рекомендации лицам, ведущим НН:

а) Всегда сохранять невозмутимое выражение лица и показное равнодушие.

б) Уклоняться даже от моментальных взглядов глаза в глаза с объектом: такие моменты очень легко запоминаются.

Что делать, если объект начинает нервничать и постоянно оглядываться?

Варианты объяснений такого поведения:

а) он боится перед встречей, которая назначена в данный момент;

б) объект заметил НН.

Варианты действия сыщика (бригады НН):

а) продолжать наблюдение, усилив меры маскировки;

б) временно снять наблюдение с объекта.

Доведя объект до места посещения, например, до жилого дома, необходимо исследовать двор — нет ли в нем нескольких выходов и если есть — перекрыть их все.

Выяснив место посещения объекта, необходимо зафиксировать (на диктофон, в блокнот) улицу, номер дома, а если удастся, то и номер квартиры, время прихода, время пребывания, время ухода.

Результаты проведенного НН оформляются в виде сводки (отчета) сыщика, с приложением фото-видео-аудиоматериалов, для обработки и доклада клиенту.

### ***Особенности НН в местах массового посещения***

Местами массового посещения могут быть здания организаций, учреждений и т.п. Когда объект оказывается внутри конкретного здания, сыщик, если он лишен возможности наблюдать за ним через стекла окон и дверей, оказывается перед необходимостью сопровождать объект своего внимания, либо... упустить его.

Объект входит в кабину лифта. Что делать сыщику? Сразу последовать за ним, однако тогда возникает угроза запоминания объектом внешности наблюдателя. Дать возможность объекту подняться на лифте без сы-

щика? Как в таком случае установить, на каком этаже выйдет объект?

Хорошо, если имеется указатель подъема лифта, по которому легко определить, на каком именно этаже вышел объект. Поднявшись этажом выше или ниже, сыщик может приступить к поиску объекта для его последующего контроля. А если указателя нет и всего только две кнопки вызова лифта: «вверх-вниз»?!

Конечно, можно найти выход из любого положения. Вернемся к первому варианту: сыщик входит в кабину лифта вместе с объектом. Объект, весьма вероятно, запомнит приметы сыщика. Но это имеет значение только в том случае, если при второй встрече сыщик будет «демонстрировать» те же приметы своей внешности, ту же одежду, что и в лифте. Отсюда вывод: сыщик должен уметь изменять свою внешность, облик, манеру поведения. Причем делать это быстро и изобретательно. Например, в лифте объект видел человека без усов и без головного убора. Вторая встреча: в поле зрения объекта человек с пышными усами, в серой шляпе, прихрамывающий на правую ногу...

В целях исключения вероятности ухода объекта из-под наблюдения в месте массового посещения — и это вывод второй — необходимо перекрывать все выходы из здания, для чего нужна бригада НН.

*Объект заходит в кафе.* Занимает столик. Действия сыщика: он может свободно проследовать в помещение кафе вместе с другими посетителями. Если у него есть надежная помощница, то «семейная» пара, зашедшая выпить по чашечке кофе, вряд ли вызовет какие-то подозрения у объекта.

Установив визуальный контроль за объектом, наблюдатели (пусть это будет «семейная» пара) без труда определят, зашел ли объект в кафе, чтобы перекусить и выкурить сигарету, либо он кого-то ждет, поглядывая на часы... В этом случае можно заказать по второй чашке кофе, да ещё и пирожное в придачу для обоснования своего пребывания.

При работе в паре недопустимы откровенные жесты в сторону объекта и слова типа «уходит, пошли...»

Психологически оправдана спокойным тоном сказанная фраза «не пора ли домой?», «нас ждут дома» и т.д., чтобы случайные соседи ничего не заподозрили. Если наблюдатели видят, что выпив кофе и докурив сигарету, объект выходит из помещения, торопиться не следует. Нужно спокойно встать и спокойно выйти.

При выходе объект передают другим членам бригады НН, а «семейная» пара снимается с дальнейшего наблюдения, чтобы не расшифроваться.

Если при посещении кафе объектом зафиксирована его связь, то при выходе из здания и объект и его выявленная связь тоже передаются под дальнейшее наблюдение.

Местами массового посещения являются железнодорожные, речные, морские вокзалы, а также аэропорты. При наличии информации о том, что объект может появиться в подобных местах (например, при отлете на отдых) сыщик (бригада НН) оказываются там заранее, не позже чем за час до вылета самолета. Если объект прибывает, допустим, на поезде, то наблюдатель должен появиться на железнодорожном вокзале не позже, чем за полчаса до его прибытия.

НН в таких местах ведут один-два сыщика в максимальной близости от объекта, благо вокруг много людей. Остальные члены бригады НН контролируют имеющиеся входы и выходы.

Возможна ситуация, когда объект принимает неожиданное решение об отъезде. Например, находясь под НН, он направляется в аэропорт или на вокзал. В таком случае, поскольку развитие событий становится динамичным и требует быстрого решения, сыщик должен поставить в известность клиента (по «мобильнику») и далее действовать в соответствии с полученными указаниями (снять слежку, продолжать её, сопровождать объект).

### ***НН в общественном транспорте***

Если объект находится в общественном транспорте (автобусе, трамвае, троллейбусе, метро, электричке) для наблюдения за ним достаточно одного человека с

носимой (разумеется, скрытно) рацией и идущей параллельным курсом машины с «наружниками».

Сыщик, контролирующий действия объекта, например, в салоне троллейбуса, информирует, используя код (условные фразы) и не привлекая внимания пассажиров, по носимой рации (при отсутствии таковой — по «мобильнику») членов бригады в двигающейся на расстоянии машине НН.

Объект может следить за тем, кто садится и выходит из транспорта вслед за ним. Сыщик, во избежание расшифровки, выявив признаки контрнаблюдения со стороны объекта, дальнейшую слежку осуществляет из машины НН либо из такси, внимательно наблюдая за объектом.

В метро и в электричке целесообразно работать двум сыщикам, один из которых находится в вагоне вместе с объектом, другой — в соседнем вагоне.

#### ***Объект следует поездом или самолетом.***

Одному сыщику, как показывает опыт, вряд ли справиться по причине весьма вероятной потери объекта, расшифровки и т.п. Нужны, как минимум, два человека. Не стоит забывать и о своевременном приобретении нужного количества билетов для наблюдателей, желательно в том же вагоне, но в разных купе; на тот же рейс самолета, которым следует объект.

Одной из задач, которую приходится решать сыщикам, является выяснение места назначения, куда следует объект. Делать это нужно очень осторожно. Как вариант решения задачи — установление доверительных отношений с проводницей вагона, у которой, как известно, находятся все билеты пассажиров вагона, с указанием мест следования каждого.

Если сыщик не уверен в своих способностях получать нужную информацию от дам, лучше покупать билет до конечной станции следования поезда и сосредоточить свое внимание на том, чтобы «не проморгать» выход объекта из вагона.

По прибытии объекта на место, в зависимости от разработанного сыщиком плана и с учетом заказа кли-

ента, наружное наблюдение может быть прекращено или продолжено.

В случае продолжения НН, сыщик (бригада НН) может оказаться в незнакомых условиях. Приемы ведения наружного наблюдения в чужом городе «технологически» мало отличаются от указанных выше, за исключением того факта, что задачу усложняет отсутствие информации, полученной в результате разведки местности.

Поэтому, прибыв в незнакомый город, доведя объект до места его нахождения, нужно, не прерывая НН, заняться изучением города, т.е. приобрести его карту, схемы движения общественного транспорта, узнать улицы, общественные места, месторасположение железнодорожных, морских и автовокзалов, аэропортов, получить графики движения транспорта.

#### ***Объект НН на автомобиле***

Разумеется, если объект использует автомобиль для передвижения, НН за ним тоже должен вести сыщик, сидящий в автомобиле.

Но вот каким должен быть этот автомобиль? Автомашинка должна быть нейтральных тонов и не выделяться в транспортном потоке и на автостоянке. В городских условиях наиболее неприметный цвет серый или бежевый, к тому же в темное время суток автомашины подобных цветов хорошо сливаются с общим фоном. Летом в районах с преобладанием зеленых насаждений наиболее неприметны автомобили темно-голубого и темно-зеленого цветов. Подойдет, в крайнем случае, и машина спокойных пастельных тонов. От красных, оранжевых, желтых и белых автомашин лучше сразу отказаться: слишком они заметны.

И никаких украшений! Никаких наклеек, эмблем, игрушек, пестрых шторок на окнах! Никаких «наворотов» — нестандартных антенн, фар, бамперов, бросающихся в глаза элементов отделки и т.п.

Используемый автомобиль должен быть чистым, не иметь вмятин, на корпусе не должно быть царапин, шербин, шпательных пятен... Ничего, за что мог бы зацепиться глаз объекта.

Особое внимание — техническому состоянию автомашины! Перед выездом на задание автомобиль следует тщательно осмотреть, проверить тормоза, аккумулятор, наличие запасного колеса и необходимого набора инструментов. Важным неотъемлемым атрибутом является автомобильная аптечка.

Сыщик, садясь в автомобиль, чтобы включиться в НН, должен знать предельную скорость своего автосредства, тормозной путь, минимальный радиус разворота, расход топлива и т.д. Конечно же, сыщик просто обязан мастерски водить автомобиль.

Теперь скажем несколько слов о приемах слежки за автомобилем и на автомобиле. Задача, заметим, непростая: нужно двигаться, зачастую в плотном транспортном потоке, за автомобилем объекта, оставаться незаметным для него, не нарушая при этом ПДД. Задача резко усложняется, если преследуемый объект знаком с методами обнаружения «наружки» и применяет их для отрыва от наблюдения. Вывод — одним автомобилем не обойтись. Две-три, а то и большее количество машин как раз то, что нужно.

Автомашина объекта должна быть всегда в поле зрения сыщиков, а для этого обладать заметными признаками. Следует сделать ее более заметной сзади. Так, разбитая линза одной из задних фар в ночи будет светиться как обычная электрическая лампа... В одной из задних фар можно вывернуть исправную электролампу и заменить перегоревшей, чтобы изменить характер свечения фар ночью. Незаметно приклеенная на задний бампер отражающая лента тоже поможет сыщику не потерять машину объекта.

Существуют также менее заметные устройства, обеспечивающие слежку, например, передатчики, которые с помощью магнита за пару секунд можно прикрепить к днищу автомобиля объекта... Как это сделать? Да мало ли как!

Скажем, вот так. Припарковал объект после работы свой «ниссан» и пошел домой. Хлопнула дверь подъезда за ним. Из неприметного «жигуленка», стоявшего неподалеку, вышел человек, подошел к «японцу», завязал

шнурок на левом башмаке, на несколько секунд скрывшись за иномаркой — и дело сделано.

Чтобы не попасть на глаза объекта, возможны различные методы маскировки: периодическое отставание машины НН, её движение по параллельным улицам и переулкам, использование проходных дворов.

При движении по шоссе используется схема «прыгающая лягушка». Ее суть такова. Одна из машин НН движется впереди объекта, ещё одна позади, на некотором расстоянии, но так, чтобы не терять визуальный контроль. Идущая впереди машина может притормозить, или остановиться, пропуская автомобиль объекта. Тогда машина, следующая за объектом, производит обгон, подобно прыжку лягушке, и выходит вперед. Её место занимает автомобиль, ранее шедший впереди объекта.

#### *Технические средства ведения наружного наблюдения*

К ним относятся: 1) бинокли, оптические прицелы, стереотрубы и другие системы визуального наблюдения, позволяющие контролировать объект наблюдения при обычном освещении; 2) видеосистемы наблюдения; 3) инфракрасные системы и приборы ночного видения, используемые в условиях ограниченной видимости или в темное время суток;

Подобные технические средства используются как в бытовом исполнении (использование техники, свободно продающейся в магазинах, меньше привлекает внимание окружающих), так и в специальном (камуфлированном) исполнении (бинокли со встроенным фотоаппаратом, скрытые телекамеры и др.).

Частный детектив из Кёльна Лотар Вензель придумал, как вести наблюдение за неверными женами и мужьями во время маскарадов. Чтобы не вызвать подозрений, он превращался в Очкастого Клоуна. В его очки вмонтирована мини-камера, с помощью которой все происходящее записывается на пленку и становится Документальным подтверждением адольтера.

По словам 56-летнего Вензеля, 40% дел, где он и его команда выступают свидетелями, заканчиваются разводами.

Для ведения НН за подвижными средствами, например, за автомобилем, в котором находится объект, возможна негласная установка радиомаяка в эту машину. В машине сыщиков устанавливается приемник, позволяющий определять расстояние до наблюдаемого транспорта. С помощью пеленгаторного устройства, тоже установленных в этой машине, можно довольно точно определять местонахождение машины объекта.

Американская компания «[LandAirSea.com](http://LandAirSea.com)» выпускает системы «[Mobile Watch.net](http://Mobile Watch.net)» для отслеживания маршрутов движения автомобилей по дорогам страны. Система состоит из двух основных частей: компактного беспроводного навигационного модуля и компьютерной программы для визуализации информации о местонахождении транспортного средства.

Модуль имеет небольшие размеры, примерно как книжка в мягкой обложке, и крепится к автомобилю с помощью магнитов. Это позволяет разместить устройство таким образом, что его нельзя обнаружить, если не искать специально.

Функциональное устройство представляет собой гибрид компактного GPS-навигатора и сотового телефона с возможностью передачи данных. Используя сигналы со спутников

GPS (глобальной навигационной системы), устройство каждую секунду фиксирует местоположение автомобиля. Эти данные заносятся во внутреннюю память устройства и передаются на компьютер его владельца через Интернет посредством сетей мобильной связи. Объем внутренней памяти модуля составляет 64 Мегабайт, что достаточно для хранения информации о миллионе путевых точек.

Стоимость такой системы слежения около 1200 долларов. Основными её потребителями являются транспортные компании. Однако среди покупателей системы есть также правоохранительные органы и частные лица.

С использованием «[Mobile Watch.net](http://Mobile Watch.net)» связана одна из самых громких криминальных историй последнего времени. Используя эту систему, полиция выследила Уильяма Джексона и доказала его вину, в результате чего тот был осужден на 56 лет тюремного заключения за убийство собственной девятилетней дочери.

Частные лица используют [Mobile Watch.net](http://Mobile Watch.net) для слежки за подозреваемыми в неверности супругами и других подобных целей. В «[LandAirSea.com](http://LandAirSea.com)» планируют сделать свои устройства ещё миниатюрнее. Последние прототипы модулей слежения по размерам не крупнее колоды карт.

### *Выявление наружного наблюдения*

Лучший способ обнаружения слежки, которым должен владеть сыщик — это умение замечать нарушение привычного порядка вещей, хотя определить, что такое «привычный порядок» непросто. И все же, если сыщик действует в привычной для него обстановке или в окружении хорошо знакомых лиц, то предметы и люди, как бы «выпадающие» из конкретного места, группы, ситуации, вполне можно обнаружить.

Например, это незнакомая машина среди хорошо знакомых автомобилей в привычном переулке, это человек, который вроде бы читает газету, но забывает перелистывать страницы, это женщина в телефонной будке, разговаривающая с кем-то, не набрав номера и одновременно внимательно смотрящая в сторону подъезда, из которого каждое утро выходит наш сыщик...

Чутье к слежке означает, стало быть, для сыщика постоянное внимание к тому, что его окружает, и к возможным опасностям. Это означает также наличие у него такого профессионального качества, как бдительность. Нет сомнения, что бдительность — это положительное состояние. Малоподвижный образ жизни современного городского жителя, теснота, шум и спешка притупляют восприятие окружающей действительности у подавляющего числа потенциальных объектов НН. Развивать бдительность — значит активизировать желание видеть то, что окружает.

Кстати, видеть слежку и замечать ее — не одно и то же. Вначале, конечно, нужно увидеть, потом наблюдать, а затем оценить значение увиденного. Действовать можно только тогда, когда произошла оценка события. Наблюдательность сыщика, его чувствительность к слежке приобретают конкретный смысл, если они влекут за собой прекращение слежки. Слежка не прекратится, если сыщик не способен быть наблюдательным, а главный враг наблюдательности — неумение замечать то, что окружает.

Однако, прежде чем сыщик придет к убеждению, что он сам стал объектом наружного наблюдения, ему необходимо ответить на несколько простых вопросов:

1. Насколько вообще вероятно наблюдение за ним?
2. Кто может являться заказчиком наблюдения?
3. Какова цель наблюдения?
4. Связано ли наблюдение с исполнением им заказа клиента в настоящее время или с ранее исполненными заказами?

5. Каковы признаки НН?

Ответы на указанные вопросы помогут сыщику выдвинуть одну или несколько объясняющих гипотез (предположений).

Далее, отрабатывая каждое из предположений, сопоставляя их с обнаруженными дополнительными признаками наблюдения, фактами и «фактиками», сыщик через некоторое время достаточно уверенно придет к конкретному выводу.

### ***Проверки на маршрутах***

Цель проверок — выявление «наружки». Рассмотрим некоторые приемы при движении сыщика пешком.

1. Переход на противоположную сторону улицы. Наиболее эффективен этот прием в местах с небольшим количеством прохожих;
2. Двигаясь по маршруту, сыщик подходит к кромке тротуара, соприкасающейся с проезжей частью дороги и оборачивается, якобы для того, чтобы убедиться в

безопасности перехода через улицу. Трех-пяти секунд вполне достаточно для того, чтобы рассмотреть улицу, а также людей, попавших в поле зрения. Те из них, которые через определенное время опять окажутся в зоне внимания сыщика, не исключено, ведут за ним наблюдение.

3. Сыщик заходит в будку телефон-автомата. Набирает номер и, как бы невзначай, окидывает взглядом пройденный путь, запоминая все наиболее значимое.

4. Проходя мимо витрин магазинов и киосков, отражающих направление движения, сыщик может не только разглядывать их содержимое, но и наблюдать за действиями следующих за ним людей.

5. Нередко те места, которые может посетить сыщик, двигаясь по маршруту, расположены на некотором возвышении, например, супермаркеты. Чтобы попасть в них, приходится подниматься по лестницам, направление которых противоположно первоначальному направлению движения. Двигаясь таким образом, сыщик с возвышения получает массу возможностей для выявления «хвоста».

6. Современные маркеты представляют уникальные возможности сыщику для выявления наблюдения. Передвигаясь по огромным залам, из отдела в отдел, от прилавка к прилавку, сыщик может по своему усмотрению изменять направление движения, осуществляя при этом визуальную оценку идущих навстречу людей.

7. Большой эффект по «засветке» НН дает использование сыщиком входов в здания (магазины, организации, учреждения) находящиеся в подворотнях или в углах зданий. Внезапное исчезновение объекта заставляет преследователей нервничать, и как следствие этого, раскрывать себя. Признаками являются: беспричинное метание по улице, бесцеремонное разглядывание прохожих, ускорение шагов. Сыщик, находясь в укрытии, через окна или стеклянные двери имеет возможность выявить НН.

8. Выявление наблюдения в общественном транспорте строится на том, чтобы сыщик имел возможность

не только визуально контролировать салон, но и мог наблюдать за транспортом, движущимся параллельно маршруту троллейбуса или трамвая. С учетом этой задачи сыщику следует находиться на задней площадке, в нашем случае — троллейбуса.

Обычно лицо, ведущее наблюдение, тоже входит с задней площадки и старается занять позицию за спиной объекта по понятной причине: чтобы исключить возможность потерять его из виду, особенно при остановках.

Находясь в общественном транспорте, сыщик не должен привлекать к себе внимание окружающих. Оценивая окружающую обстановку, он фиксирует в поведении людей признаки, указывающие на их возможную причастность к слежке. Так, лица, ведущие НН, в силу профессиональной специфики, избегают не только прямых взглядов, но и любых визуальных контактов с объектом наблюдения. Поэтому, если кто-то избегает встречаться с сыщиком взглядов и прячет глаза при любом повороте в его сторону, стоит взять эти признаки на заметку.

9. Контрнаблюдение — самый эффективный прием выявления «наружки». Его суть: расстановка в определенных контрольных точках маршрута движения объектов контрнаблюдения постов визуального контроля. Посты легендируются и соответствующим образом укрываются. Оптимальные укрытия — подъезды, магазины, кафе, автомобили...

Контрнаблюдение — дело для целой бригады, члены которой за 30—40 минут до прохождения чужой «наружки» через обозначенную контрольную точку занимают позиции и покидают их спустя 30—40 минут после прохождения этой точки объектами контрнаблюдения. Фиксируются все несоответствия в облике и поведении людей, находящихся в зоне визуального контроля поста, транспортных средств, признаки ведущегося наблюдения из ближайших зданий, транспортные средства с одним или несколькими пассажирами, покидающими зону визуального контроля сразу же после прохождения поста.

### *Как избегать НН*

Вне сомнения, избежать наружного наблюдения лучше, чем стать его объектом. С другой стороны, как бы хорошо не были развиты память и наблюдательность, сыщик все-таки может не заметить слежку. Поэтому нужно приучить вести себя так, чтобы затруднять слежку.

Вот некоторые примеры избежания слежки.

Сыщику надо составить список всех своих обычных маршрутов пешком и на автомобиле. Для выбора маршрута можно использовать систему случайных чисел, к которой прибегают непосредственно перед каждым выходом (выездом) на маршрут. Например, из пункта А в пункт Б сыщик может добраться по пяти маршрутам. Только перед выходом из дома методом случайных чисел он определяет маршрут. Образно говоря, закрыв глаза, сыщик вынимает из шапки свернутую бумажку и открывает её — номер 5. Это значит, что сегодня к месту назначения он пойдет по пятому маршруту. Можно обойтись и без шапки, используя возможности, например, электронного калькулятора, встроенного в «мобильник»... При выборе маршрута следует учитывать наличие запасных входов и выходов из тех зданий, которые намерен посетить сыщик.

Другой пример. Сыщик заранее объявляет о своих деловых встречах и дружеских вечеринках. Затем, в последний момент, меняет место и время заявленных мероприятий.



## Информационные ресурсы частного сыска

### Глава 7

#### Источник информации — человек

##### *Как найти источник*

После того, как сыщик уяснил суть услуги, которую от него хочет получить клиент, он должен определить, какая информация ему нужна для исполнения этой услуги и пути её наиболее эффективного сбора.

Традиционными источниками информации сыщика являются люди и документы. Это, прежде всего, лица (носители информации), осведомленные о фактах и событиях, интересующих детектива, официальные представители предприятий, организаций и учреждений, специалисты в той или иной области, это, наконец, могут быть и правонарушители, имеющие отношение к конкретным фактам и событиям.

Особый интерес представляют лица, которые близко стоят к интересующим сыщика сведениям (общаются со знающими людьми, разрабатывают и оформляют соответствующие документы, работают с ними).

Как тут не вспомнить родоначальника частного сыска Эжена Франсуа Видока, создавшего целую сеть осведомителей, подвизавшихся в министерствах, банках, магистратах, в армии и даже при королевском дворе, и от которых Видок получал нужную ему информацию.

Встает вопрос: как подобрать источник информации? Побудителем активности сыщика в данном случае, впрочем как и в других жизненных ситуациях, выступает потребность. Потребность информационная, удовлетворение которой, в зависимости от характера

оказываемой сыщиком услуги может быть срочным (безотлагательным) или с расчетом на перспективу.

С учетом характера потребности, нужных личных, деловых и информационных качеств источника, сыщик начинает подыскивать подходящего человека, для чего обстоятельно рассматривает определенный контингент людей в определенной социальной среде (например, персонал фирмы, интересующей клиента). Из них он отбирает тех, кто в наибольшей степени соответствует предъявляемым требованиям.

Большой практический опыт в области приобретения источников информации (конфидентов, агентов, осведомителей, корреспондентов и т.п.) позволил вывести достаточно простую и, что главное, надежно «работающую» формулу. Она позволяет с большой вероятностью достигать положительных результатов в привлечении к сотрудничеству любого человека:

Эту формулу можно представить в виде аббревиатуры «ДИКС», где «Д» — это деньги; «И» — идеология; «К» — компрометация; «С» — субъективные качества потенциального источника информации.

Используя указанные «рычаги» воздействия на конкретного человека — по отдельности либо в сочетании, сыщик в большинстве случаев может добиться поставленной цели: привлечь его к сотрудничеству в качестве источника нужной информации.

##### *Как получить нужную информацию*

Практика показывает, что основными условиями для получения информации является обеспечение конфиденциальности обладателя сведений, его мест пребывания, а также материальная заинтересованность. При этом в интересах сыщика соблюдать строгую конспиративность встреч и благожелательность отношений.

Информацию от осведомленных лиц можно получать как в результате прямого конфиденциального сотрудничества, так и в результате зашифрованного опроса, приемы и тактика которого совпадают с устным опросом, уже описанным выше.

Использование приемов психологического давления и принуждения (шантаж, угрозы, провокация), как правило положительных результатов не приносит и более того, связано с реальной опасностью отрицательных последствий для сыщика (получение дезинформации, официальные жалобы и т.д.).

Иногда люди-носители нужной информации могут выйти на сыщика по своей инициативе. Инициативное сотрудничество предполагает использование сыщиком этих людей по месту их работы (в фирме — объекте заинтересованности клиента, в ближайшем окружении интересующего клиента лица).

Мотивация людей, предлагающих инициативное сотрудничество, бывает самой различной. В число движущих ими мотивов входят, например, такие, как острая нужда в деньгах; алчность; счеты с руководством фирмы; счеты с конкретными людьми; потребность в самоуважении; тщеславие; расчет получить взамен определенную информацию и т.д. и т.п.

Можно выделить три категории информаторов сыщика:

1. Доверенные лица (доверительные помощники) — это те, которые постоянно сотрудничают с ним;

2. Оперативные (доверительные) контакты — это источники, которые в оперативном (быстром, безотлагательном) режиме на доверительной (конспиративной) основе выполняют отдельные просьбы (поручения, задания) сыщика;

3. Другие контакты (оперативные связи, контактеры) — это те, кого сыщик время от времени использует «втемную», по мере необходимости.

### ***Особенности использования информаторов в сыске***

Говоря об использовании информаторов в частном сыске, легко скатиться к изложению основ агентурных отношений на примерах разведки, контрразведки и уголовного розыска.

Разумеется, конфиденциальный характер отношений между сыщиком и его источником роднит их с от-

ношениями, тоже конфиденциальными, к примеру, между оперативным сотрудником контрразведки и его агентом.

Но следует учитывать, что создание агентурных позиций в контрразведке (разведке), как правило, процесс довольно длительный, включающий несколько этапов (поиск кандидата в агенты, его проверку, изучение, вербовку, использование, расставание). Он базируется на двух основных принципах: объектном (контрразведывательное обеспечение, например, объекта — режимного предприятия) и линейном (например, противодействие разведке конкретного государства), либо на их сочетании (объектно-линейный принцип).

Другими словами, оперативный сотрудник заранее ориентирован на защиту конкретного объекта, согласно порученному ему участку работы, либо он ориентирован в своей работе на конкретную линию (направление) противодействия конкретной угрозе (противостоящей разведке), исходя из чего и формирует вербовочную базу, осуществляет поиск подходящих кандидатов (своих будущих помощников), привлекает их к сотрудничеству и работает с ними.

Примерно так же подходят к созданию осведомительской сети сотрудники Служб безопасности частных предпринимательских структур (банков, крупных фирм). Они «привязаны» к данному объекту (банку, фирме) — реализуют объектный принцип. И в то же время они ориентированы «линейно», с учетом конкретных видов угроз безопасности банка или фирмы (недобросовестные кредиторы, мошенничество со стороны собственного персонала и т.д.).

Частный же сыщик зависит от клиента, точнее от содержания услуги, которую клиент желает получить от него. Пока не получен заказ от клиента, пока не конкретизирован вид услуги, сыщик не знает, где, на каких объектах, по каким «линиям» ему могут понадобиться конфиденциальные источники. Но и после получения заказа, уяснив вид ожидаемой от него услуги, сыщику нужно какое-то время, чтобы определиться, где, сколько и каких помощников ему необходимо.

Действительно, при выявлении некредитоспособных или ненадежных деловых партнеров клиента, конфиденциальные источники в их ближайшем окружении были бы очень кстати. И хорошо, если среди связей изучаемого по заказу клиента лица вдруг окажутся доверительные контакты сыщика. Бывают такие случаи. Но, к сожалению, значительно реже, чем хотелось бы. И тогда сыщику приходится изыскивать подходы к носителям интересующей его информации.

Если фактор времени позволяет, без сомнения сыщик решит задачу приобретения нужного ему источника. А если времени отпущено клиентом, что называется «в обрез»? Тогда остается либо убедить заказчика в необходимости увеличения срока исполнения заказа, либо использовать другие возможности для получения нужной информации.

И все же, в частном сыске вполне можно адаптировать, с известными поправками, объектный и линейный принципы создания информационной (осведомительской) базы.

Вспомним сыскные действия. Это устный опрос, наведение справок, изучение документов и предметов, внешний осмотр, наблюдение.

На каком объекте можно получить различного рода справки? Там, где содержится необходимая информация: в архивах, домоуправлениях, в справочных службах, в других базах данных. Можно, разумеется, направить туда официальный запрос и ждать результата — иногда очень долго. А можно заблаговременно познакомиться с нужными людьми на этих объектах, установить с ними (пусть не сразу) доверительные или хотя бы благожелательные отношения.

Изучение документов иногда требует проведения мероприятий, по своей сути совпадающих с криминалистическими исследованиями. В таких случаях заранее установленный доверительный контакт, допустим, в криминалистической лаборатории юридического факультета будет очень полезен.

А если существует лаборатория, оснащенная «детектором лжи» при том же факультете, то и на этом объек-

те сыщик может найти подходы к нужному человеку, на случай применения полиграфа в устном опросе.

Что касается линейного принципа создания информационной (осведомительской) базы сыска, то линиями деятельности частного сыщика являются оказываемые им услуги. Разумеется, не все эти линии можно заранее накрыть «осведомительской сетью», но есть и такие, в отношении которых это сделать можно.

Для примера возьмем такую сыскную услугу, как выявление фактов и обстоятельств незаконного получения кредита. Сфера сия весьма специфична. Сыщик, разумеется, не знает всех тонкостей кредитных отношений. Но это отнюдь не значит, что на данной «линии» он будет находиться в информационном вакууме. В данном случае разумным, оперативно грамотным решением будет приобретение сыщиком доверительной связи (предпочтительно на возмездной основе) из числа специалистов в области кредитной политики банков, поддержание с ним таких отношений, которые бы позволяли, в случае необходимости, получить профессиональную консультацию.

Создавая информационную базу по объектному, линейному и смешанному принципам, сыщик должен уметь эффективно осуществлять так называемую единовременную (разовую) вербовку. Ее суть в том, что, встретив человека — носителя нужной информации, сыщик привлекает его к разовому сотрудничеству, которое вряд ли будет иметь продолжение. Но для этого сыщик должен хорошо владеть приемами психологии общения.

### **Психология общения сыщика с «источником»**

#### ***Фазы развития общения***

В работе сыщика общение занимает особое место. Поскольку основным объектом его деятельности являются люди. Собственно общение сыщика с людьми необходимо в следующих целях: для извлечения оперативно ценной информации из источников, для

организации совместной работы, как элемент поисковой деятельности.

Общение предусматривает три фазы развития:

1. Фаза ориентирования и планирования общения. Включает в себя ориентировку сыщика в ситуации контакта и личности собеседника.

Исходные цели общения на этой стадии конкретизируются в целях и замыслах контакта. Важно учитывать, что общение имеет сопряженный, взаимный характер, поэтому детектив должен определить и учитывать цели и интересы партнера, его понимание ситуации.

2. Фаза исполнения общения. Основным содержанием этого этапа является обмен информацией. Он осуществляется путем психологического воздействия, а также в процессах взаимного понимания.

Наиболее простыми способами психологического воздействия сыщика на собеседника в актах обмена информацией являются: 1) изложение; 2) инструктирование; 3) стимулирование.

Мастерство пользования ими состоит в сочетании этих простых способов. Так, изложение информации сыщиком может быть одновременно средством стимулирования партнера к действию (к выдаче нужных сведений).

Убеждение, заражение, подражание и внушение составляют сложные, личностно ориентированные формы психологического воздействия. В отличие от простых, они затрагивают не только сознание, но и личность человека, с которым общается сыщик. Следовательно, возможности получения достоверной информации возрастают в условиях создания доверительных отношений с собеседником — носителем нужных сведений.

3. Третья фаза общения — контроль и коррекция информационного обмена и взаимоотношений. Контроль ситуации общения осуществляется сыщиком на основе рефлексии. Рефлексия — это осознание того, как понимает ситуацию контакта собеседник.

Каждый участник общения оценивает процесс обмена информацией, отношение собеседника к контакту. Коррекция общения производится как осознанно

так и неосознанно. В простых контактах люди не осознают, как они подбирают слова, где делают паузы в речи, не контролируют свою позу, положение рук и многое другое. Но чем сложнее и ответственнее разговор, тем выше значение контроля собственного поведения и особенностей поведения партнера.

Особенность контрольной фазы общения заключается в том, что она продолжается и после выхода сыщика из контакта. В случае неудачи («извлечь» нужную информацию не удалось) оценка общения в виде отрицательных эмоций у сыщика может опережать сознательный анализ ситуации. Надо заметить, что эмоциональные переживания, в том числе положительные — это показатели личного отношения сыщика к содержанию контакта, но они затрудняют контроль и коррекцию результатов общения. Вывод таков: не поддаваться эмоциям!

### ***Психотехника контакта***

Психотехника представляет собой научно либо практически обоснованные конкретные приемы работы с людьми.

Психотехника доверительного общения заключается в управляемом изменении сыщиком отношения партнера к себе. В таком случае результатом контакта являются не только информация, «извлеченная» из собеседника, но и развитие с ним отношений сотрудничества. Профессионал управляет ситуацией развития взаимоотношений, воздействует на поведение партнера, создает условия, располагающие носителя информации к продуктивному общению.

Доверительным общение можно считать тогда, когда в ходе его один человек доверяет другому свои мысли, чувства, сокровенные стороны своего внутреннего мира. В этих условиях важно, чтобы собеседник был уверен в том, что доверяемая информация не будет использована во вред ему.

Превращению контакта сыщика с потенциальным источником

информации, в доверительное общение с

ним могут препятствовать ряд барьеров. В частности следующие:

1. Принципиальные различия в мировоззрении, убеждениях собеседников;
2. Разное «видение» (понимание) ими ситуации контакта и личности партнера. Например, могут очень сильно различаться личностные установки в отношении «нормы» внешнего вида.
3. Профессиональные особенности лиц — носителей (источников) информации. Например, работники торговли и сферы услуг в результате множества каждодневных контактов приобретают качество «обезличенности» общения, позволяющее им сохранять свой внутренний мир в неприкосновенности.
4. Определенные трудности в установлении доверительных отношений вызывают половые и возрастные различия.
5. Уровень доверительности общения зависит от психологических особенностей участников контакта. Например, повышенная обидчивость, ранимость характерны для людей с заниженной самооценкой. Такие люди излишне внимательны к тонкостям взаимоотношений.
6. Личные трудности сыщика, определяемые недостатком профессионального опыта, а также опыта психологически грамотного общения.
7. Внешние особенности ситуации, не располагающие к доверительности: нехватка времени, присутствие (либо возможность появления) посторонних лиц и т.п.

Анализ типичных трудностей на пути к доверительным взаимоотношениям позволит сыщику правильно оценить свои возможности и целенаправленно работать над совершенствованием личного искусства общения. Эта задача не из простых, но без ее решения трудно надеяться на успешное извлечение информации из «источников».

Рассмотрим психотехнику, которую можно использовать в ситуации первой встречи сыщика с потенциальным источником информации.

#### *Учет пространственных признаков ситуации*

Исходный момент — ориентировка сыщика в пространственном расположении собеседника. Расположение партнеров в пространстве влияет на продуктивность их общения и характер развивающихся отношений. Индикаторы пространственного расположения — величины дистанций непосредственного общения. Их четыре: первая — публичная (более 3 м); вторая — деловая (1,5—3 м); третья — личная (0,5—1,5 м); четвертая — интимная (менее 0,5).

На расстояние между партнерами по общению влияют различия, обусловленные их социальным статусом, полом и возрастом. Так, расстояние между мужчинами меньше зависит от характера их отношений, чем расстояние между женщинами и смешанными парами. Люди одного возраста располагаются при общении ближе, чем партнеры с разницей в возрасте. При расхождении в интересах наблюдается тенденция к увеличению расстояния между собеседниками.

Сыщик должен уметь организовать пространственное расположение свое и собеседника, более того управлять им. Примером тому является ориентация поз собеседников. При общении «лицом к лицу» глубокий контакт затруднителен: так люди чаще общаются в ситуациях соперничества, конфликта. А вот сидя рядом или по диагонали к собеседнику, установить контакт значительно легче.

Достаточно часто сыщик общается в кабинете с должностным лицом. Зная особенности организации пространства делового кабинета, он без труда может прогнозировать — удастся ли ему контакт.

В соответствии с требованиями эргономики оно организуется по принципу трех зон. Первая зона — рабочая. Это письменный стол должностного лица. Вторая зона — зона для совещаний. Зачастую это стол, образующий букву «Т» с письменным столом. Третья зона — зона отдыха. Например, два мягких кресел в углу рабочего кабинета и стоящий между ними низкий столик. Или отдельное помещение, примыкающее к кабинету,

с мягкой мебелью, холодильником, набором посуды, спиртных и прохладительных напитков.

Итак, хозяин кабинета лишь приветствует входящего сыщика, предлагая сесть по диагонали от себя за стол, образующий букву «Т» с его письменным столом. Это признаки указывают на формальный характер контакта, а также на то, что продолжительность беседы определяет должностное лицо.

Другой вариант общения — хозяин кабинета выходит из-за своего стола и предлагает сесть за стол совещаний, а сам располагается рядом. В этом случае влияние на характер общения в нужном для сыщика направлении легче: на это указывает поза собеседника (рядом с сыщиком); кстати, это еще и признак того, что продолжительность беседы зависит от обоих партнеров.

Приглашение в зону отдыха, а тем более в отдельное помещение, подчеркивают уважение к собеседнику, значимость и доверительность предстоящей беседы.

#### *Учет потребностей личности*

Чтобы установить и поддерживать контакт, сыщик должен уметь определять содержание конкретных потребностей своего собеседника. При этом следует учитывать, что потребности бывают явными и латентными (скрытыми).

Потребности, выражающие отношение человека к собеседнику, можно представить в общем виде, указав их противоположные варианты:

1. *Поиск дружеских связей.* Выражается в стремлении к личным взаимоотношениям, проявляется в интересе к личности партнера, в симпатии к нему. *Отвержение других* — стремление отвергнуть попытки сближения, критичность, враждебность и т.п.

2. *Потребность в уважении, поддержке* проявляется в уважении к собеседнику, в стремлении действовать совместно с ним. *Автономия* характеризуется стремлением избежать регламентированных отношений, правил деловых взаимоотношений.

3. *Потребность доминирования* — стремление контролировать поведение, поучающая позиция, претензия на главенство в контакте. *Пассивное повиновение* — подчинение силе, принятие навязываемой линии поведения.

4. *Потребность достижения* — желание опередить, выглядеть лучше других (показать себя знающим, понимающим, эрудированным и т.п.) *Потребность преодоления неудачи* отличается акцентом на самостоятельности (независимости мнений, суждений, оценок) и в настойчивом устранении всего, что кажется помехой на пути к цели.

5. *Потребность избежать опасности* проявляется в стремлении не выходить за «рамки протокола» (т.е. общепринятых правил поведения), в уклонении от обсуждения «трудных» моментов. Нередко сочетается с переживанием тревоги.

6. *Потребность оказания помощи* — проявление в заботе, в сопереживании трудностям собеседника. *Потребность в агрессии* выражается в подозрительности, в склонности к возмущению, в стремлении осудить либо унижить собеседника.

7. *Потребность порядка* — это тенденция к предельной регламентации отношений с людьми, к уклонению от каких-либо сложностей в отношениях с ними. *Потребность в игре* привносит в общение элементы непредсказуемости, проявляется в стремлении быть в центре внимания, удивлять своими «особыми» качествами или поступками.

8. *Потребность в покровительстве* проявляется в ожидании совета, помощи в личных трудностях, мягкого обращения. *Потребность самозащиты* выражается в готовности дать отпор, в отрицании своих ошибок, в отстаивании своих прав.

9. *Эгоизм.* Человек ставит превыше всего свои интересы, он доволен собой, но болезненно чувствителен к непризнанию его статуса, к унижению. Весьма характерно сочетание эгоизма с потребностью в агрессии.

Особую группу составляют *потребности самореализации*: достичь успехов и признания в работе, в творче-

стве, в совершенствовании личных качеств и т.д. При общении с людьми, у которых эти потребности явно не удовлетворены, общим принципом воздействия на них является «усиление» обычных доз комплиментов, вплоть до лести. Это возможно благодаря тому, что у лиц с неудовлетворенной потребностью самореализации потребность в безопасности и в предсказуемости отношений с людьми менее существенна.

#### *Установление психологического контакта с источником информации*

Это специальная задача, которую сыщик решает в три этапа:

1. Сначала он добивается установления первичного психологического контакта;
2. Затем определяет и формирует поле взаимного доверия;
3. После этого углубляет и развивает доверительность в процессе общения.

При этом первым барьером, который нужно преодолеть, является сочетание трех факторов: отсутствия интереса собеседника к общению; его потребность в безопасности; стремление видеть ситуацию предсказуемой.

Соответственно, сыщик должен снять (устранить) состояние эмоционального напряжения у собеседника, удовлетворить его потребность в безопасности, сформировать позитивное отношение к себе и к предмету беседы.

#### *Продуктивные приемы психотехники*

Как «сломать» предубеждение партнера к теме беседы? Для этого можно использовать следующие психотехнические приемы:

1. Техника самоподачи «Доброжелательность». Средства: улыбка, доброжелательное обращение, мимика участия, ориентация корпуса в сторону собеседника, постоянный контакт глаз. Никакого нажима! Доброжелательность предполагает чуткое внимание к мелочам. Надо следить за интонациями голоса собеседника, его взглядом, мимикой, жестами, ибо в них

отражается динамика изменений наличного психического состояния.

2. «Да — техника». Это начало контакта с обсуждения нейтральных тем, или с таких вопросов, которые безусловно предполагают положительные ответы.

3. «Втягивание в диалог». Определяет меру инициалы сыщика в разговоре. Если он будет говорить преимущественно сам, психологический контакт затрудняется. Надо побуждать высказываться собеседника. Для этого следует учитывать его интересы, проявлять доброжелательное внимание к его высказываниям.

4. «Вы — техника». Сыщик говорит о вещах, составляющих область позитивных интересов партнера.

5. «Три рода имен (обращений)». Для каждого собеседника возможны три обращения:

а) которые ему нравятся; б) обращения, принадлежащие собеседнику; в) нейтральные (например, имя и отчество).

Если сыщику известны принадлежащие собеседнику выражения, то употребив их в разговоре с ним, он даст сигнал об интересе и внимании к этому человеку. Однако, выдав этим свою информированность, сыщик рискует насторожить собеседника.

6. «Приятное зеркало». Искусство вести беседу, подкрепляющую самоуважение партнера. Согласие по высказанным собеседником суждениям может быть не только словесным. Например, это прием позитивной оценки «без слов» — жесты восхищенного удивления, сопереживание в мимике согласия и т.д.

7. В беседе недопустимы: а) выражение явного несогласия с суждениями собеседника; б) комплименты вне связи с ситуацией; в) непонятность или сложность высказываний («заумность»); г) изменение линии поведения в беседе еще до достижения согласия; д) заискивающее обращение к собеседнику.

Но в целом следует помнить, что люди разделяются на два основных типа: одним нужны особые основания для доверия, другим — особые основания для недоверия. При этом те и другие преимущественно интересуют (волнуют, заботят) они сами, их собствен-

ные проблемы, в первую очередь — проблема безогности.

Итак, сыщик — в идеале — должен быть весьма компетентным практическим психологом. В данной связи мы рекомендуем систематически изучать (т.е. не просто «читать», а вдумываться в смысл) психологическую литературу, периодически проходить обучение в рамках так называемых «тренингов общения», письменно анализировать нюансы каждого акта своего общения с каждым «источником информации». Понятно, что столь кропотливая работа над собой по силам не каждому.

## Глава 8

### Документальные источники информации

#### *Виды документальных источников*

Все документальные источники информации можно подразделить на две категории.

*а) Внешние* (нормативные документы общего и частного характера, издания государственных учреждений, периодика, книги, статистические обзоры, справочники, материалы радио, телевидения, коммерческая информация и т.д.).

*б) Внутренние* (отчетность фирмы, отражающая показатели текущего сбыта, суммы издержек, объемы материальных запасов, движение денежной наличности, данные о дебиторской и кредиторской задолженности и т.д.).

Извлечение нужной информации из документов становится возможным при условии, что сыщик получит доступ к ним.

#### *Приемы доступа к документальным источникам*

Например, это тайное проникновение к месту хранения носителя (не оставляя никаких следов либо имитируя заурядную кражу)

Много любопытных фактов, неизвестных широкому кругу читателей, можно узнать из книги В.Г. Павлова «Сезам, откройся», где на 622 страницах описываются захватывающие истории из области ТФП — тайных физических проникновений к носителям информации.

Вот что пишет автор, разведчик с 50-летним стажем: «В отличие от провала агента, из которого можно Извлечь конкретную информацию о передававшихся им Разведке материалах, в случае провала операции ТФП Противник может узнать лишь о технических деталях проникновения, да ещё о последних материалах, которые мы могли изъять, и ничего о том, что было в те-



ние прошедших лет, о многочисленных успешных операциях ТФП.

Для него остается тайной, не поддающейся конкретной оценке, содержание ранее полученных... материалов, ибо он никогда не узнает ни о начале проведения операций, ни об их количестве, что исключает достоверный анализ. В этом и состоит главное преимущество безагентурных операций ТФП перед другими оперативными мероприятиями, к участию в которых привлекается агентура».

Другие приемы:

— Истребование документа или его копии под правдоподобным обоснованием (совместное дело, социальная безопасность, ведомственный контроль) перед его хранителями необходимости данного акта;

— Подключение третьих лиц (оперативных контактов либо профессионалов) путем стимулирования их интереса (как правило, материально) в добыче нужного документа

— Мощное давление (шантаж, подкуп) на обладателя документа, либо на лицо, имеющего к нему доступ;

— Если требуется лишь ознакомиться с содержанием документа, либо установить сам факт его наличия, используется прием «ментального копирования». Он заключается в запоминании фактуры с последующих фиксированием её на бумаге (например, наговаривая в диктофон). Для этого приемлемы:

\* Официальный визит под легендой, объясняющей появление в месте хранения документа (под видом медика, рекламного агента, социолога, коммерсанта, журналиста) с правомочной просьбой о просмотре тех бумаг, среди которых содержится нужный документ;

\* Подключение сотрудников и контактеров из числа персонала объекта, где находится документ (при условии, что у них нет причины выдать инициатора просьбы и что при передаче содержания документа не произойдет искажения информации).

\* Чтобы сбить с толку как владельца, так и добывателя (контактера) документа, требуемую фактуру не мешает изымать вместе с бесполезными носителями.

— Скрытное копирование (ксeroграфию, фотосъемку) следует применять, если важно скрыть тот факт, что вполне определенный документ явно интересует кого-то; надо обезопасить поставщика информации; важно содержание, а не сам оригинал.

— «Распечатывание» места хранения документа созданием либо имитацией аварийного состояния (пожар, затопление) с проникновением туда под видом спасателей;

— Кратковременный захват нужного помещения;

— Ознакомление с содержанием документа в ходе его пересылки или передачи.

Обратимся к уже упоминавшейся книге «Сезам, откройся!», где содержится описание операции спецотдела НКВД, относящейся к концу 1930-х годов.

«Японский МИД доставлял свою диппочту, упакованную в вализы, во Владивосток, где они отправлялись японскими курьерами с почтовым поездом без сопровождения, а в Москве, прямо из почтового вагона диппочту принимали сотрудники посольства. Таким образом, создавались возможности ознакомиться с японскими вализами в пути от Владивостока до Москвы, который в то время длился от 6 до 8 суток.

План спецотдела намечал организовать прямо в почтовом вагоне небольшую лабораторию, в которой вскрывать вализы, фотографировать их содержание и вновь запечатывать так, чтобы никаких следов вскрытия на диппочте не оставалось.

...Полученная внешней разведкой из различных резидентур, в том числе из Японии, информация свидетельствовала:

Во-первых, при упаковке корреспонденции она помещалась в пакеты и заклеивалась специальным клеем и сургучными печатями. Пакеты, клей и сургуч были не обычными канцелярскими, а специально заказываемыми японским МИДом.

Во-вторых, одна из наших резидентур смогла добыть старую упаковку японской диппочты. Исследование её выявило наиболее трудно преодолимое для спецотдела препятствие: почта помещалась в специальные

пакеты, имеющие подкладку из тончайшей, легко ругаемой рисовой бумаги. Как убедились специалисты вскрыть такой пакет без повреждения подкладки оказалось невозможным.

В связи с этим в японскую резидентуру внешней разведки было направлено задание выяснить источник поставки МИД Японии такой рисовой бумаги или новых пакетов с подкладкой из неё. Постараться приобрести эти предметы, а также специальные японский клей и сургуч, сорта и специфику которых спецотдел установил по полученной использованной упаковке.

Японская резидентура внешней разведки, к счастью, располагала агентом, знакомым с производителем указанных товаров, который смог приобрести то, что требовалось спецотделу, во вполне достаточном количестве.

Теперь началась та операция, которая... представлялась прямо фантастической.

Специальная бригада из нескольких специалистов, высококвалифицированных мастеров своего дела — вскрытия и закрытия особо сложно упакованных емкостей с интересующим... содержанием, — оборудовала отсек в почтовом вагоне, курсирующем между Москвой и Владивостоком. В этом, прямо скажем, теснейшем закутке им предстояло совершать ювелирную по точности и аккуратности работу. Причем не в спокойной обстановке, а во время движения поезда, когда вагон трясется на стыках рельсов и при поворотах пути.

Поэтому все наиболее деликатные операции по проникновению в дипломатические вализы бригаде пришлось производить только во время длительных остановок поезда на больших станциях. Таких остановок было 8—10, и нужно было укладываться в такой ограниченный срок, что ещё больше усложняло работу бригады.

Как только японские курьеры во Владивостоке (или японские дипломаты в Москве) сдавали под расписку свои вализы почтовому служащему вагона, их немедленно брала на свое попечение бригада спецотдела.

Прежде всего они фотографировали со всех сторон на цветную пленку внешний вид, характер упаковки,

печати, пломбы и все, что можно было заметить на поверхности вализ, все их особенности и характерные детали. Пленки тут же проявлялись.

Затем тщательно исследовались под лупой печати, узлы, запоры. После чего начинался процесс вскрытия внешних упаковок вализ, мешков — в зависимости от характера почты. Если вализ было немного, бригада успевала к моменту отправления поезда провести всю подготовительную работу к их вскрытию, но к самому вскрытию она могла приступить, только когда поезд уже тронется, на случай возможного обращения японцев с просьбой о возвращении диппочты, что в принципе не исключалось и даже однажды имело место.

Самое сложное начиналось при вскрытии внутренних упаковок с подкладкой из рисовой бумаги. К этой процедуре уже заранее подготовлены новые пакеты, сравнение внешнего вида которых с пакетами диппочты проводилось также под лупой, а отдельных их участков даже под специальным микроскопом, если появлялось подозрение о наличии каких-то меток или особенностей, трудно различимых без микроскопа.

При удачном стечении обстоятельств, к середине пути бригада успевает добраться до содержимого почты, сфотографировать её и начать обратный процесс закрытия пакетов. Это обратное действие является наиболее ответственным, так как малейшее упущение, по иному сложенные листы, царапина или помятости могут дать японцам повод к подозрениям.

К моменту запечатывания пакетов и вализы специально выделенный член бригады имел сравнительные характеристики клеев, сургуча, чернил, которыми сделаны надписи на пакетах. Если пакеты заменялись на новые, то специалист по почеркам делал абсолютно идентичные надписи на новых упаковках.

Процесс завершения закрытия диппочт настолько сложен, что бригада была вынуждена работать с чрезвычайным напряжением, чтобы уложиться в срок. В качестве гарантии от провала бригадир имел право в критической ситуации потребовать от машиниста Дополнительной остановки, не доезжая до Москвы. Та-

кой случай имел место однажды, когда почта оказалась более объемной, и бригада не рассчитала время.

...После такой поездки всему составу бригады предоставлялся «отгул» для отдыха на целую неделю».

Переведем дух после прочтения захватывающего описания, казалось бы элементарного приема перехвата информации в ходе пересылки содержащего её документа.

### **Обработка «мусора»**

Как видно из определения этого способа, материальным носителем информации является «мусор»:

- Пометки на использованных сигаретных пачках, обрывках газет и журналов, на листках перекидных календарей;

- Смятые и разорванные бумаги, текст на коих может быть зачеркнут или же залит красителями;

- Разнотипные листки, случайно оказавшиеся или специально помещенные под носителями при записях на оригинале;

- Отработанные «копирки», листинги и катушки старых лент от пишущих машинок.

Перечисленные образчики мусора редко обращают на себя внимание, поэтому изымать их довольно просто, причем как в закрытом помещении (посетитель, сервисный ремонтник, уборщица, сотрудник), так и вне его (в мусорном баке).

Однако встает вопрос, как прочесть носители, обнаруженные в неважном состоянии виде (измятые, порванные, зачеркнутые, залитые)? Отчаиваться не надо. Для прочтения выработаны следующие приемы.

### **Восстановление разорванных документов**

- Распрямить и разгладить все разорванные клочки бумаги;

- Тщательно рассортировать их по цвету и типу носителя, по окраске штрихов и по способу письма;

- Отобрать разные обрывки с ровными краями и, удобно разместив по углам те, что имеют угловые обрезы, выложить из них рамку;

- Аккуратно заполнить образовавшееся пространство подходящими частями, ориентируясь по линиям сгиба и разрыва, положению штрихов и содержанию текста.

Работу эту желательно выполнять на куске стекла, а приемлемо восстановив документ, бережно прижать его другим стеклом и зафиксировать скотчем.

### **Выявление вдавленных следов на подложках**

Разместить документ так, чтобы высвечивающий пучок света оказался сбоку, перпендикулярно основным направлениям вдавленных штрихов и под острым углом к фоновой поверхности подложки. Текст при этом можно просто прочитать, а при необходимости и сфотографировать.

В параллельном варианте применяют медицинский порошок железа, восстановленного водородом и «магнитную кисть». Порошок обычно высыпают на исследуемую поверхность и перемещают вдоль неё с помощью магнита, тогда после удаления излишков железа текст становится видимым.

### **Способы чтения зачеркнутых и залитых текстов**

- Осмотреть документ при боковом освещении с лицевой и оборотной стороны (это целесообразно, если штрихи текста имеют некоторый рельеф);

- Осмотреть документ на просвет (это действенно, когда краситель штрихов текста резко контрастирует с красителями пятна);

- Осмотреть документ в отраженном или проходящем свете, применяя светофильтр того же цвета, что и Цвет пятна (это сработает, если штрихи текста и пятно разного цвета);

- Попытаться удалить или ослабить верхний слой красителя, хорошо прижав к нему на короткое время некую копирующую поверхность (сырой каучук, влажную эмульсию фотопленки); это помогает, если текст пытались зачеркнуть графитным карандашом;

- Обработать все перечеркнутые участки подходящим растворителем красителя (ацетоном, бензиловым

спиртом, эфиром) красителя; это перспективно, если машинописный текст перечеркнут черной пастой шариковых ручек).

#### *Восстановление текста по копировальной бумаге*

— Поместить старую копирку на стекло и прочесть (или сфотографировать) текст на просвет;

— Если буквы на копирке плохо различимы, применить боковое освещение, падающее на лист под острым углом;

— Если копиркой пользовались неоднократно, сделать с неё фото и ксерокопию и закрасить черным фетровым фломастером или мягкой тонкой кистью белые штрихи всех записей, явно не относящихся ввиду их расположения к интересующему тексту.

#### *Установление текста сожженного документа*

Начинать надо с того, чтобы из кучи «мусора» суметь изъять сожженный документ. Для этого:

— На дно небольшой коробки положить вату, накрыть её тонкой (папиросной) бумагой и сделать углубление в виде гнезда;

— Куски сожженного документа осторожно, с помощью тонкого совка и пинцета, не имеющего острых углов, перенести в гнездо;

— Сверху положить папиросную бумагу и закрыть коробку крышкой;

— Наэлектризовать лист целлулоида путем трения о шерстяную ткань или мех и перенести с его помощью мелкие клочки сожженного документа, которые будут притягиваться к целлулоиду на непродолжительное время;

— Небольшие кусочки обуглившегося документа изъять с помощью стеклянной трубочки, соединенной с резиновой грушей. После сжатия груши стеклянную трубочку слегка прижать к кусочку обуглившегося документа, который притягивается к ней вследствие разрежения воздуха. Отделение кусочка сожженного документа от стеклянной трубочки происходит после вторичного нажатия на резиновую грушу.

После того, как сожженный документ изъят, его нужно закрепить. Для этого:

— Увлажнить сожженный (обугленный) документ водой, для чего наполнить колбу пульверизатора водой, направив наконечник пульверизатора вверх, опрыскивать документ таким образом, чтобы мельчайшие капли воды оседали на его поверхности;

— Обработать документ 15-процентным раствором глицерина в воде. Обработка производится так же, как и в первом случае, только вместо воды колбу пульверизатора наполняют 15-процентным раствором глицерина в воде;

— После того, как обугленный документ в результате обработки приобретет некоторую эластичность, под него подводят стеклянную пластинку, расправляя кусочки документа пальцем или шпателем, накрывают другой стеклянной пластинкой и окантовывают.

Теперь настает очередь установления текста.

— Размягченные и расправленные кусочки обугленного документа поместить на экран репродукционной установки;

— Между объективом фотоаппарата и исследуемым объектом установить стеклянную пластинку под углом 45 градусов к поверхности сгоревшего документа;

— Пучок света, даваемый осветителем, направить на пластинку так, чтобы он, отражаясь от её поверхности, падал на документ под углом, близким к вертикали; отраженные от документа лучи проходят через пластинку и попадают в объектив фотоаппарата;

— Съемка производится со значительной передержкой против нормальной (до 10 раз).

## Глава 9

### Источники информации — средства связи

#### *Снятие информации с «мобильника»*

Прежде всего «мобильник» — это источник информации о своем владельце. С его помощью можно узнать кому звонил владелец, кто звонил ему, какие текстовые сообщения он получает и посылает, сколько у него денег на счету, каков его адрес и т.д.

Легче всего прослушать разговор, если один из разговаривающих ведет беседу с обычного стационарного телефона. Достаточно всего лишь получить доступ к распределительной телефонной коробке, которая в большинстве жилых домов никак не защищена. Из оборудования потребуется только парочка проводов с «крокодильчиками» и динамик, извлеченный из трубки старого телефона.

Если разговаривают друг с другом абоненты оператора GSM или CDMA, прослушать их разговор значительно труднее. Причина в том, что во всех цифровых стандартах мобильной связи передаваемая информация в радиointерфейсе шифруется, так как именно там вероятность перехвата максимальна.

Однако реальный сигнал проходит не только в радиочасти, но и по большому количеству других каналов. Например, операторы мобильной связи часто арендуют каналы передачи (от базовых станций, разбросанных по городу, до своего коммутационного оборудования), по которым все разговоры идут уже не в зашифрованном виде и где их (теоретически) можно прослушать.

Сегодня мобильные телефоны прослушивают двумя способами. *Первый* — через специальное подключение к операторам мобильных сетей. Это легче всего удастся спецслужбам, поскольку любой оператор мобильной связи действует в соответствии с лицензией, где черным по белому прописана обязанность опе-

ратора обеспечивать СОРМ (средства оперативно-розыскных мероприятий) и подключать специальное оборудование для прослушивания телефонных разговоров и чтения сообщений электронной почты своих клиентов. Оборудование сие держится в тайне, но известно, что с его помощью, можно не сходя с места контролировать огромное число телефонов. Цена комплекса, как промелькнуло в открытой печати, более полутора миллионов долларов.

Второй способ прослушивания — с помощью специального приемника, способного следить только за одним номером. В этом случае следящий должен находиться недалеко от объекта слежки, иначе сигнал от телефона до него просто не дойдет.

Подслушивание телефонных разговоров третьими лицами в стандарте CSM — занятие практически нереальное, если только вы не магнат, желающий потратить несколько миллионов долларов на соответствующую аппаратуру, суперспециалистов и алгоритмы шифрования.

Из сказанного следует простой вывод: техническими средствами (кроме примитивных и ненадежных) получения информации о СМ-абонентах могут пользоваться только государственные спецслужбы, либо те спецслужбы, которые содержат очень богатые люди, в народе называемые олигархами.

Но ведь есть ещё и «человеческий фактор»! Если знать номер телефона, то у оператора сотовой связи можно выяснить имя, адрес и паспортные данные интересующего абонента. Намного проще, дешевле и удобнее собрать информацию у людей, чем тратиться на Дорогую мобильную слежку.

Некоторые приемы предотвращения перехвата информации с «мобильника»:

- Оформить подключение телефона на другого человека;
- Свести к минимуму передачу конфиденциальной информации;
- Использовать собственную аппаратуру электронного шифрования.

— Придя на встречу с кем-нибудь и желая, чтобы посторонние не узнали содержание переговоров, нужно не просто отключить свой мобильный телефон, но и вынуть блок питания из него.

— Наиболее радикальное решение — приобрести специальное оборудование против прослушивания, которое создаст помехи абсолютно для всех прослушивающих приспособлений, начиная с «жучков» и заканчивая мобильниками-шпионами.

#### *Полезные «насекомые»*

Речь пойдет о «жучках», с помощью которых прослушивание чужих разговоров стало доступно всем: никакие сложные технологии при изготовлении миниатюрных микрофонов не используются, любой мало-мальски грамотный специалист может собрать такой аппарат за несколько часов. "

Если до XX века профессионалам и любителям от сыска приходилось довольствоваться перлюстрацией писем и потайными комнатами, позволявшими незримо присутствовать при интересном разговоре, то с возникновением совершенных технических средств поле их применения стало поистине огромным.

Поистине хрестоматийна история появления «жучков». Впервые о них громко заговорили в 1972 году в США, когда группа «активистов» при содействии представителей предвыборного штаба президента Никсона тайно проникла в штаб-квартиру кандидата от Демократической партии, расположенную в вашингтонском отеле «Уотергейт». Не найдя интересных бумаг, взломщики оставили в помещении несколько радиомикрофонов, желая знать, о чем говорят конкуренты по выборам. Итог известен: дело получило скандальную огласку, президенту Никсону пришлось уйти в отставку. Так «жучки» перешли из арсенала разведки в разряд методов политической и корпоративной борьбы.

Основным техническим средством прослушивания уже много лет остается обыкновенный радиомикрофон, меняются только его размеры, причем главной особен-

ностью каждой конкретной модели является способ уаскировки. Тенденция последних лет — миниатюризация всей полупроводниковой техники. Наиболее широко для получения информации используются перечисленные ниже средства.

#### *Телефонные «жучки»*

Это встроенные в телефон устройства. Назначение — передача содержания беседы через телефонную линию. Можно слушать как телефонные переговоры, так и беседы в комнате, когда трубка лежит на рычаге телефонного аппарата. К приемам прослушивания разговоров, ведущихся при лежащей трубке относятся: слушание через звонковую цепь, внутрикомнатное прослушивание с применением высокочастотной накладки, встраивание «жучка», активизируемого по коду через удаленный телефон, встраивание в аппарат «жучка», временно блокирующего рычаг трубки в ходе опускания её после ответа на обычный телефонный звонок.

#### *Телефоны при наружной активации*

В отличие от «жучков» телефонных, которые встраиваются в аппарат, к контролируемому телефону даже не прикасаются руками. Съём информации происходит при лежащей на рычаге трубке путем внешней активации ее микрофона высокочастотными колебаниями, а порой и через перехват микротоков, появляющихся в электромагнитном звонке при легчайших сотрясениях его подвижных частей. Сходным образом можно перехватывать полезные микроэлектротоки не только с телефонного, но и с квартирного звонка.

#### *Радиожучки*

Это микропередатчики УКВ-диапазона, которые могут быть как стационарными, так и временными. Стационарные питаются от электрической сети. Размещаются в торшерах, телевизорах, электророзетках, люстрах и других стандартных элементах обстановки. Все временные приборы закладываются при тайном или

легальном посещении объекта (так называемый заходовой способ внедрения «насекомых») посетителями ремонтниками, уборщицами. Места закладок — за книги на полках, среди бижутерии, в обивке мебели, нередко маскируются под шариковые ручки, коробки от спичек, безделушки и прочие малозаметные вещицы.

Основной недостаток большинства радиожучков — ограниченный (от десятков до нескольких сотен часов) период автономной работы, зависящий, в свою очередь, от излучаемой в пространство мощности и от емкости используемых батарей. Разговоры перехватываются на расстоянии от 5 до 30 метров, тогда как радиус передачи информации составляет от десятка до нескольких сотен метров. Для увеличения дальности применяют промежуточные ретрансляторы, а «жучки» иной раз устанавливают на металлические предметы — трубы водоснабжения, радиаторы отопления, бытовые электроприборы, которые служат дополнительной передающей антенной.

Фирменные радиозакладки работают на самых разных частотах, от десятка и до тысяч МГц, но для импортных образцов наиболее характерны диапазоны 20—25 МГц, 130-174 МГц, 400-512 МГц. Повышение рабочей частоты увеличивает дальность действия в бетонных зданиях, но здесь требуются специальные радиоприемники либо преобразующие приставки (конвертеры) к бытовым УКВ-приемникам.

Подстраховываясь от случайного обнаружения, профессионалы иной раз задействуют такие уловки, как необычное растягивание спектра передаваемого сигнала, двоящую модуляцию несущей частоты, уменьшение исходной мощности с применением промежуточного ретранслятора, и другие подобные приемы.

#### *Стационарные микрофоны*

Эти устройства маскируют в самых неожиданных местах контролируемого, пространства и соединяют тончайшими проводниками с создаваемым неподалеку пунктом прослушивания. Отличными микрофонам могут

служить ДСП-плиты столов, шкафов и книжных полок, при том условии, что к ним жестко приклеены пьезо-кристаллы. Тоненькие провода протягивают под обоями, либо в плинтусах и обычно выводят из комнаты вместе с телефонной или радиотрансляционной линией. Явным недостатком данного способа является необходимость предварительного проникновения в намеченное помещение и довольно долгое (несколько часов) пребывание там, хотя иной раз это удается обеспечить, например, под предлогом ремонта.

#### *Сетевые передатчики*

Действуют в низкочастотном (50—3000 кГц) волновом диапазоне, встраиваются в электроприборы, а как линию активной связи используют провода электропроводки. Отловить передаваемый сигнал можно из любой соседней электророзетки, однако первый же силовой трансформатор надежно блокирует всю последующую передачу.

#### *Подведенные микрофоны*

Подсоединяются к усилителю, имеют самую разнообразную конструкцию, соответствующую «акустическим щелям», обнаруженным в интересующем помещении.

Например, динамический тяжелый капсюль, можно опустить в вентиляционную трубу с крыши, а плоский кристаллический микрофон подвести под дверь снизу. При отсутствии подобных лазеек используют электрические розетки, которые в смежных комнатах иногда бывают спаренными. Снятие защитной коробки с одной из них открывает доступ к другой, а через неё — в соседнее помещение; Иногда имеет смысл просверлить в стене микроотверстие, незаметное для чужого глаза, либо воспользоваться замочной скважиной. Для таких изошренных вариантов существует специфический тонкотрубный («игольчатый») микрофон, звук к которому подводится через тонкую трубку длиной сантиметров тридцать.

### *Контактный микрофон*

В качестве подобного устройства превосходно работает обычный медицинский стетоскоп, спаренный (чтобы повысить восприимчивость) с подходящим микрофонным капсулем, подсоединенным к чувствительному усилителю. В простых случаях, конечно, можно обойтись одним стетоскопом без какой-либо электроники.

Очень качественные контактные датчики получают из пьезокерамических головок от проигрывателей либо из стандартных пьезоизлучателей — электрических часов, звуковых игрушек, сувениров и телефонов. Так как данные устройства засекают микроколебания контактных перегородок, требуется весьма тщательно выбирать место их приложения, зависящее от конструктивных особенностей конкретной стены.

В некоторых случаях имеет смысл крепко приклеить пьезоэлемент к доступной стороне стены или к наружному стеклу рамы. Превосходный акустический сигнал иной раз удается снимать с труб водоснабжения батареи отопления.

### *Импровизированные резонаторы*

Перехватывать переговоры в смежном помещении нередко удается и без спецаппаратуры, с помощью случайно оказавшегося под рукой питейного бокала (или рюмки), ободок которого плотно прижимают к стенке, а донышко (торец ножки) — вплотную к уху. Однако возникающий при этом звук сильно зависит как от состояния и структуры стены, так и от конфигурации прибора и материала, из которого он изготовлен (лучше всего — хрусталь).

Большинство из перечисленных средств легко приобрести. И это несмотря на то, что фирмы-производители подобной аппаратуры обязаны иметь соответствующую лицензию государственных органов, а за её продажу лицам, не имеющим право на использование подобной техники, продавец подпадает под действие уголовного закона.

Зато, чтобы создать «жучок» самому, кроме большого желания, не надо почти ничего. Схемы приведены

в книгах серии «Шпионские штучки» и в Интернете. Правда, в книгах много ошибок, дай Бог, чтобы каждая вторая схема работала.

Цены: телефонный микродиктофон (можно ставить как в квартире, так и в подъезде, если знать куда), включающийся от проходящего звонка, стоит порядка 200 долларов США. Устройство размером в четверть спичечного коробка, считывающее электромагнитные волны на расстоянии 100 метров — 500 долларов. Примерно столько же стоит «зубочистка», бьющая на 300 метров. Квартирные «прослушки» размерами с зажигалку — 100 долларов. Профессиональные прослушивающие устройства стоят слишком дорого.

В последние годы было несколько громких дел, связанных с нелегальным прослушиванием. Например, на шумевшая история со службой безопасности группы «Мост», которая вела записи известных российских политиков и должностных лиц.

### *Средства защиты от «прослушки»:*

1. Контролер телефонной линии для стационарных телефонов типа КТЛ-400. Прибор ищет на телефонной линии «прослушки» и, выявив их, создает широкополосные шумовые помехи;

2. Портативные генераторы радиошума «Баррикада-1» и «Спектр»;

3. Скремблеры — простые аналоговые приборы. Они разделяют спектр звукового сигнала на отдельные составляющие, а затем произвольно перемешивают их. Причем этот порядок известен только второму такому же прибору, который все проделывает обратно. В общем, если кто-то захочет прослушать разговор, то услышит только бульканье;

4. Вокодеры, преобразующие голос в цифровой сигнал, а затем кодирующие его с очень высокой степенью защиты. Степень защиты при их использовании настолько высока, что даже при применении мощных вычислительных средств на расшифровку уйдет слишком много времени. Телефоны, оборудованные вокодерами, обладают гарантированной стойкостью. Исполь-



зуя их, можно обезопасить от «прослушки» разговоры как внутри фирмы, так и через городскую сеть.

\* \* \*

Отдав должное людям и документам, которые будут оставаться классическими источниками информации сыщика до тех пор, пока будет существовать сыск рассмотрим источники, появление которых обусловлено появлением и развитием информационных технологий.

## Глава 10

### Виртуальные источники информации

#### *О природе виртуального сыска*

Стремительное развитие информационных технологий приводит к тому, что многие явления социальной жизни все в большей мере находят отражение в так называемых «виртуальных мирах», т.е. в тех информационных средах, носителями которых выступают глобальные компьютерные телекоммуникационные среды и системы.

Наступает время «компьютерного сыска», сущность которого заключается в поиске и «извлечении» сыщиком информации из компьютерных систем и сетей.

Необходимость «компьютерного сыска» обусловлена многими факторами.

Во-первых, всё большие объемы информации, представляющей интерес для сыщика при исполнении им запросов клиентуры, переводятся на машинные носители. Так, практически вся информация о финансовой деятельности предприятий и фирм уже сейчас содержится в электронном виде в компьютерных системах.

Во-вторых, резко возрастает скорость поиска. Любой сыщик, овладевший основами компьютерной грамотности, может получить необходимую информацию, не вставая из-за персонального компьютера.

В-третьих, предельно упрощается обмен сведениями, деловое общение сыщика с коллегами из других городов, регионов, стран.

В-четвертых, происходит последовательная «информатизация» разнообразных сфер преступной деятельности. Например, компьютерные телекоммуникации стали одним из основных средств неконтролируемой переброски финансовых средств, в том числе в зарубежные банки и оффшорные зоны. Поэтому для государственных правоохранительных органов борьба с преступлениями в сфере «высоких технологий» является важным направлением деятельности. Включение част-

ных детективных структур в работу в данной сфере тоже резко актуализируется.

В интервью агентству «Reuters» главный «киберполицейский» Великобритании Лен Хайндз отметил тревожную тенденцию: организованные преступные синдикаты расширяют свое присутствие в Интернете используя возможности Сети для рэкета, распространения детской порнографии и совершения финансовых махинаций. Самой уязвимой их целью является рядовой интернет-пользователь, утверждает Хайндз.

По его словам, расследования не раз выводили сотрудников Хайндза на преступные синдикаты в Украине, России и Латвии.

Самый распространенный на сегодня вид мошенничества, затрагивающий финансовые организации — это создание поддельного веб-сайта банка или компании, который внешне очень похож на настоящий. После чего мошенники вымогают деньги у клиентов этих учреждений. Несмотря на внешнюю простоту такой аферы, ловить киберпреступников гораздо сложнее, чем обычных жуликов.

По настоящему эффективным рабочим инструментом сыщика являются профессиональные базы данных (БД). Доступ к ним позволяет во много раз повысить эффективность поиска нужной информации, дает возможность практически мгновенно решать, например, такие задачи в интересах клиентуры, как изучение рынка или анализ деятельности конкурентов.

К числу достоинств электронных информационных систем можно отнести: а) обширность информационного массива; б) универсальность; в) высокую информационную ценность; г) достоверность предлагаемой информации; д) оперативность получения информации; е) корректность по отношению к пользователю, позволяющую экономить не только время, но и средства.

Как создаются информационные массивы? Обратимся к практике США.

Сегодня в компьютеризированных до предела Штатах каждый гражданин «пронумерован» номером социального страхования, на который можно — в принципе — «повесить» любую интересную властям информацию.

Так, о читательских пристрастиях можно узнать по базе данных в библиотеке, где читатель брал книгу лет пять назад. О мелких «криминальных наклонностях» — по отметке, скажем, в базе данных университетского завхоза, которому нерадивый студент забыл сдать взятую на время мелкую университетскую собственность (например, ключ от кабинета). Рекламные агентства знают, что любят покупать, есть и пить потребители рекламы; телефонные компании — кому чаще всего звонят их клиенты... О проблемах, связанных с превышением скорости знает дорожная полиция, о болезнях — страховая фирма. Кредитка американца — вообще подробная история его жизни.

Банковская тайна более чем условна: она вовсе не тайна для налоговых и других служб. Если, скажем, добрый дядюшка милосердно переводит на счет любимого племянника некую сумму, то по дядюшкину адресу банк племянника услужливо вышлет специальную чековую книжку, чтобы в следующий раз было удобнее переводить деньги, — мол, банк в курсе его доброты, а также адреса, фамилии и номера телефона. Все эти данные могут десятилетиями храниться где-то в файлах, не причиняя никакого беспокойства... Пока не сделан неосторожный шаг в сторону от общепринятых — часто неписаных — правил, вызвав подозрение властей.

Информационные технологии позволяют сыщику осуществлять консультирование по вопросам сыска, с инициацией всех посещающих, скажем, конкретный сайт. Другие услуги частного сыщика тоже можно предоставлять в режиме электронной торговли. Во всяком случае, уже многие сайты предлагают услуги частных сыщиков.

Рассмотрим пример, имевший место на одном из сайтов по теме «СЛЕЖКА».

Инициатор вопроса (И):

Похоже, что жена изменяет. Хочу выяснить, так ли это. Необходимо установить тайную слежку за ней. Может быть, микрофончик в брелок от ключей. Или скрытую камеру, наведенную на экран компьютера в её кабинете дома (переписывается тайно с «любимым» через Интернет). Может, подслушивать разговоры через ее мобильник. Какие соображения, господа? Жду дельных профессиональных советов. Спасибо.

Откликнувшийся (01):

Вы должны чётко представлять, что использование специальных технических средств (СТС) ставит вас в положение нарушителя закона... и тех, кто вам их дал, тоже... Доступ к СТС возможен только для соответствующих государственных организаций.

Теперь по пунктам: микрофон и брелок (здесь и ниже говорим о разумном пределе технического развития СТС, за облака для семейных дел лезть не будем) теоретически не проблема, но прослушивание «жучка» такого уровня идет на дистанции 300—400 метров. Можете ПОСТОЯННО находиться на этой дистанции? А батарейки менять у брелка незаметно от жены?

Камера: несложно, но куда она (камера) будет транслировать изображение? В соседнюю комнату или к вам на работу? Конкретизируйте задачу. Учтите, что желательна камера с большим разрешением (четкостью), цветная, и то надо смотреть, кто из них разборчиво прочтет мелкий текст с монитора с учетом дальности её установки от монитора. Соответственно, это уже не 50 баксов за обычный телеглаз.

Если есть среди друзей спецы по компьютерам, попросите их установить в компьютер жены программу «клавиатурный шпион». Удовольствие за копейки, но не нарушая закона и не подставляя никого, вы узнаете, какие тексты набирала жена на клавиатуре... Всего-то подойти в её отсутствие и просмотреть все новые записи в этой программе... Дешево и сердито.

Мобильник: Какой стандарт? Хотя бы какая связь — МТС, Билайн, МСС, Сонет, Мегафон? В МСС проще, остальные сложнее... Оборудование такое достаточно

недорогое, и приобретать его с нарушением законодательства для такого мероприятия не советовал бы... К тому же эксплуатация его требует специальных знаний, и оборудование не всемогуще — гарантию стабильного перехвата ряда стандартов вообще в этих условиях гарантировать нельзя. Так что в этом случае вы привлекаете ещё и оператора к этой постоянной работе... Тоже бабки, человек рискует весьма многим...

Самый простой вариант — перехватить разговор жены по обычному телефону, находясь в квартире или около дома в машине. На телефонный провод цепляется «жучок» (как вариант), и вы перехватываете разговор обеих сторон, идущий по телефону. Это тоже СТС, но если сделать его на стандарт обычного приемника, вы никому этим микропередатчиком не мешаете... хотя от ответственности сие не спасает, и возможен случайный перехват соседями по дому (кто в этот момент будет вертеть настройку приемника и поймает вашу «передачу»).

02:

1. Постарайтесь успокоиться и трезво оцените ситуацию (женщины обожают флирт и любят трепать нервы... Не поддавайтесь).

2. Взвесьте реально свои возможности по практическим мероприятиям (слежка отнимает очень много времени и сил).

3. Для начала попробуйте ограничиться простыми мерами:

- а) Определите круг лиц, которых подозреваете;
- б) Попытайтесь определить наиболее вероятное время и место нежелательной встречи;
- в) Рассмотрите наиболее приемлемый в этом случае способ съема информации (прослушивание разговора либо наблюдение);
- г) Попытайтесь проанализировать ту информацию, которой располагаете;
- д) Испробуйте выжать максимум информации из того, что есть «под рукой» без применения спецмер, словом, пофантазируйте (телефонную книжку, номера телефонов в памяти тлф. аппарата, различные случай-

ные записи на журналах, пачках из-под сигарет, файлы на ПК и т.д.

Как следует из статистики, жены все же не так уж неверны, как иногда кажется, скорее всего, вас гложет надуманная ревность. Хотя стервы тоже встречаются. Постарайтесь сохранять в сложных психологических ситуациях присутствие духа, здравомыслие, а главное - любовь.

На этой оптимистической ноте мы закончим рассмотрение виртуального консалтинга, ещё раз отметив что творческое использование сыщиком информационных технологий уже стало одним из важных инструментов сыскной деятельности.

### **Информационные ресурсы для сыщика**

Мировые информационные ресурсы вполне доступны каждому сыщику, умеющему пользоваться Интернетом.

Так, не вставая из-за стола, сыщик может «извлечь» из виртуальных источников следующую информацию для клиента: а) подробную экономическую информацию о партнере клиента; б) информацию о репутации партнера. В совокупности эти два вида информации дают представление о надежности партнера.

Если необходимо установить надежность иностранного партнера, то рекомендуем обращаться к американским информационным системам «LEXIS-NEXIS» (L-N) и «Dun and Bradstreet» (D&B).

«L-N» — это крупнейшая в мире полнотекстовая информационная система, основанная в 1973 году. Она включает около 19000 информационных источников, содержащих в совокупности более 1,4 млрд. документов. В базах данных «L-N» можно найти:

\* Информацию о десятках миллионов компании мира, включая базы данных D&B, Hoppenstend, Standart & Poor, Disellosure, Creditreform, Was liefert Was? и другие;

\* Финансовые отчеты и прогнозы деятельности компаний и различных отраслей промышленности во всем мире;

\* Аналитические исследования по странам и регионам;

\* Рефераты финансовых источников, включая «The Wall Street Journal»;

\* Более 6,5 млн. патентов США (с 1975 года, полные тексты с рисунками и схемами).

Помимо «L-N», одно из ведущих мест в мире занимает американская информационная корпорация «D&B». Она владеет информацией более чем о 30 млн. компаний мира. Главный информационный продукт «D&B» — это бизнес-справка об искомой фирме. Бизнес-справка содержит следующие данные (всего более 500 показателей):

\* Год регистрации и начало деятельности фирмы, учредители;

\* Выдержки из консолидированного балансового отчета (Активы: земля и сооружения, оборудование, оборотные средства, торговая дебиторская задолженность, объем и стоимость, продаж, валовой доход, накладные расходы, чистый доход от основной деятельности и др.

Пассивы: эмитированный капитал, резервные фонды, капитализированная прибыль, торговый кредит к выплате через год, торговая кредитная задолженность, накопленные неплатежи, ссуды и овердрафты банков, налоги, социальное страхование, торговый кредит к оплате, прибыль до и после уплаты налогов, чистая прибыль, экспорт и др.);

\* Зарплата директоров;

\* Число работающих;

\* Руководство (имя, фамилия, должность, год рождения, информация о прошлом месте работы, участие в руководстве другими компаниями);

\* Аудиторы;

\* Родительские (дочерние) предприятия;

\* Детальный обзор плательщиков;

\* Банки, в которых фирма имеет счет;

\* Сравнительные характеристики по группе ассоциированных компаний, необходимые для определения финансового развития фирмы;

\* Основной вид деятельности;

\* Кто клиенты и их количество;

\* Территория деятельности;

\* Помещения (где расположены, их площадь);

\* Обобщающий показатель (рейтинг «D&B»), позволяющий оценить финансовую мощь фирмы и уровень кредитного рынка.

Фирмы «L-N» и «D&B» активно пополняют свои БД из средств массовой информации. Например, фирма «L-N» имеет около 14 тысяч постоянно обновляемых полнотекстовых источников деловой информации и новостей, включая крупнейшие газеты, журналы, информационные агентства.

«L-N» поможет сыщику найти законы, дела из судов и другую юридическую информацию в США, ЕС, Великобритании, Франции, Канаде, Австралии, Новой Зеландии, Китае, России и других странах.

Специалисты «D&B» отслеживают, по их выражению, «публичную информацию», чтобы накопить по каждой конкретной фирме сведения о решениях судов, о задатках, штрафах и других фактах, образующих ее репутацию.

Наконец, на различных сайтах Интернет сыщик может найти информацию по различным вопросам информационной безопасности и промышленного шпионажа, каталоги приборов и устройств для шпионажа и защиты от него, каталоги специальной литературы, объявления о «специальных» информационных услугах и т.д.

#### **«Белый» и «черный» рынки информационных ресурсов сыска**

Сыщик, как бы это странно ни звучало, является в конечном итоге «инструментом» обеспечения безопасности клиента (его бизнеса). Дело в том, что какие бы услуги сыщик ни оказывал, информация, за которой он «охотится», всегда содержит некую угрозу для его

клиента, всегда чревата нанесением определенного ущерба.

В широком смысле вся сыскная деятельность строится, исходя из поиска сыщиком ответов на вызовы существующих угроз его клиенту. Необходимым условием обеспечения безопасности клиентов и является получение сыщиком своевременной и достоверной информации о существующих угрозах.

Наиболее ярко это проявляется при оказании услуг так называемой гражданско-правовой направленности, в частности, по выявлению некредитоспособных или ненадежных деловых партнеров, а также в изучении рынка.

Например, клиент хочет получить от сыщика информацию о надежности фирмы — потенциального делового партнера. Не является ли она «однодневкой» для совершения какой-то разовой операции — получить деньги, сорвать куш, перевести их куда-то и раствориться в пространстве.

Начиная сотрудничество с неизвестным пока предприятием необходимо:

а) Проверить предприятие (фирму) на предмет регистрации;

б) Выяснить наличие у нее лицензии;

в) Установить наличие материальной базы и персонала;

г) Убедиться в учредителях (физических, юридических лицах);

д) Проследить движение денежных средств по счету организации в банке за продолжительный период;

е) Установить данные о своевременности и полноте уплаты ею налогов;

ж) Выяснить репутационную характеристику;

з) Установить, как руководитель фирмы относился к своим обязательствам в прошлом и т.п.

Если вероятный партнер является субъектом внешнеэкономической деятельности, то объектом изучения должны стать документы таможенных органов (в случае сделок с импортными товарами), где сконцентрирова-

ны сведения о прохождении грузов через границу, Наряду с документами транспортных организаций, они могут свидетельствовать о фиктивности совершаемых операций.

Все эти сведения сыщик может получить только при условии, что располагает достоверными и надежными источниками по каждому из перечисленных аспектов подлежащих освещению. Идеал — иметь во всех местах нахождения интересующей информации «своих людей» либо обладать доступом к документам, содержащим нужные сведения. Но это всего лишь идеал.

Поэтому, не оставляя попыток обрести конфиденциальными связями в изучаемой фирме, изыскивая пути доступа к документальным источникам, сыщик, уверенно ориентирующийся на рынке информационных ресурсов, первым делом обратится в БД (базу данных) регистра предприятий. В России это Государственная регистрационная палата при Минюсте РФ; в Москве — Московская регистрационная палата. Обращение это будет реализовано через ПК (персональный компьютер) прямо с рабочего места сыщика.

Преимуществом такого способа получения информации является полная достоверность и дешевизна. Недостатки — отсутствие отражения динамики, ограниченность сведений.

Любая информационно-аналитическая фирма, действующая на рынке информационных услуг (перечень таких фирм всегда под рукой и в памяти ПК сыщика) способна «подсветить» — на договорной основе — такие аспекты проверяемой фирмы, как:

- \* Ее финансовое положение;
- \* Деловую репутацию;
- \* Зафиксированы ли элементы обмана в практике её деятельности;
- \* Информацию о руководителях;
- \* Упоминания в прессе;
- \* Криминальные аспекты;
- \* Судебные процессы и т.п.

На рынке информационных ресурсов сыщик может приобрести БД у легальных продавцов.

Так, существуют информационно-поисковые системы, содержащие информацию о предприятиях, зарегистрированных на территории конкретного города, имеющие ряд преимуществ по сравнению с обычными рд. Например, они позволяют автоматически составлять досье на физические лица, включая данные о тех фирмах, где они является учредителями и (или) руководителями. Автоматически строятся цепочки взаимосвязей между заданной парой организаций по учредителям и по учрежденным фирмам. Иногда это помогает выявлять мошенников и мошеннические структуры.

Одной из причин, по которой клиент сыщика может испытывать экономические затруднения (финансовые потери) является ненадежность предприятия-партнера, выражающаяся в том, что партнер выполняет свои обязательства не вовремя или вообще не выполняет их.

Каждое неплатежеспособное предприятие имеет индивидуальные причины своего кризисного финансового состояния. Они связаны с неправильным выбором рыночной ниши, с неэффективной маркетинговой и сбытовой политикой, с неправильной организацией арендных отношений и т.п. Платежеспособность предприятия находится в прямой зависимости от спроса на выпускаемую продукцию, определяемого её конкурентными преимуществами, и т.д.

О финансовой устойчивости (платежеспособности) свидетельствуют такие данные как отсутствие просроченной задолженности банкам, бюджету, поставщикам и другим кредиторам. Поддается проверке и устойчивость взаимоотношений предприятия с партнерами (количество и содержание договоров). Эти сведения позволяют сделать вывод о перспективах фирмы. Обратившись к БД информационно-аналитической фирмы (на договорной, возмездной основе), сыщик получит аналитическую справку по интересующему его предприятию с отражением данного вопроса.

Очень часто финансовое благополучие предприятия зависит от обслуживающего его банка. Все вопросы, связанные с безопасностью в этой сфере, помогает

решать Межбанковский информационно-аналитический центр — МИАЦ. С апреля 1994 года центр выпускает еженедельный бюллетень «Банки и безопасность», основанный на сообщениях СМИ о совершенных в банках (или против них) правонарушениях и преступлениях, о проблемных кредитно-финансовых учреждениях и признаках неблагополучия в них, о банковских рисках кадровых перестановках в руководстве банков и т.д.

На основе бюллетеней центра создана регулярно пополняемая база данных «Банки и безопасность». База данных содержит информацию по надежности банков, имидж, кредитная политика и др. вопросы, необходимые для аналитических и маркетинговых исследований.

Клиенты МИАЦ (среди них может быть и сыщик) имеют возможность получать срочные справки или тематические подборки по их запросам в текущем режиме или приобрести БД, объем которой более 80 МВт.

Существует еще одна опасность — заключение контрактов клиентом сыщика с добросовестными предпринимателями, попавшими в зависимость к криминальным структурам. Связь с криминальной структурой — признак ненадежности будущего партнера. Понятно, что сыщик прямо заинтересован, чтобы снабдить своего клиента достоверной информацией о возможной связи его партнера с криминалитетом.

Как можно получить подобную информацию? Тоже из соответствующей БД. Например, из той, которую ведет с 1997 года корпорация «Арсин» (Россия) на основе открытых публикаций: криминальная хроника, скандалы, арбитражная и судебная практика, аварии, пожары.

Частный сыщик, при наличии компьютерной техники, вполне способен создавать и собственные информационно-справочные системы, а также формировать собственные БД.

Нет такой информации, которую нельзя было бы купить. На пространстве бывшего СССР сегодня продается множество «нелегальных» баз данных на компакт-

дисках (СО-КОМ) с самой разной информацией, в том числе конфиденциальной.

Например, это БД, содержащая самую полную информацию о частных автомашинах. Такой справочник спокойно продается в виде дисков. Цена варьирует от 150 рублей до 150 «баксов». Что на дисках?

База ГИБДД содержит домашний адрес хозяина любого автомобиля Москвы (России) и его телефон, а также подробные сведения об автомобиле (автомобилях), которым (которыми) владеет этот человек.

200 долларов стоит БД регистра предприятий. Столько же — база налоговой инспекции, содержащая полные сведения о каждом, включенном в неё: место работы, прописка, номера домашних и служебных телефонов, задекларированный доход.

Самая популярная база данных, разумеется, телефонная. Она может содержать сведения об абонентах, например, мегаполиса, в том числе и обладателях мобильных всех операторов сотовой связи. Эта база продается совершенно открыто как на «левых» лотках, так и в легальных киосках.

Сегодня в Москве можно купить более 700 разновидностей БД. Их продают на лотках в центре, в киосках на Кузнецком мосту, в переходе на Лубянке, у станций метро.

Базу данных Московской регистрационной палаты за 1999 год (400 тысяч предприятий) можно приобрести на «Горбушке». Информационно-справочная система «Бизнес — Инфо — Москва» содержит информацию о 785 тысячах юридических лиц. Там есть и БД по таможене.

Понятно, что приобретенная на черном рынке информация не является на 100% достоверной. Проблема же обновления (получения свежей) информации решается исключительно радикальным способом — покупкой новой БД...

Уместен вопрос: ктоставляет БД на черный рынок? Не надо быть семи пядей во лбу, чтобы вполне Достоверно предположить: этим занимаются нечистоплотные сотрудники соответствующих ведомств, в том

числе МВД. Но доказать это не сможет ни один юрист потому что от момента «скачивания» базы до её продажи проходит слишком много времени и добраться до источника утечки информации по данной причине практически невозможно.

Обозревая информационное поле, любой сыщик не может не обратить внимание на «черный рынок» информационных ресурсов, как, впрочем и представители криминального мира.

Вот реальный пример виртуального предложения-комплекта БД 2003 года, размещенного на одном из сайтов 17.10.2003.

Сообщение: Базы данных — новинки 2003 года! ГИБДД, права, БТИ, ВЭД, ЕГПР, Антикриминал.

Пополнение и обновление баз данных!

КОМПЛЕКТ 2003 года!

ТОЛЬКО САМОЕ НЕОБХОДИМОЕ! Работают во всех версиях Windows под CronosPlus

Имеют удобный ПОИСК ИНФОРМАЦИИ! НЕ ТРЕБУЮТ ДИСКОВ ДЛЯ РАБОТЫ!!

КОМПЛЕКТ 2003 (15 CD) - 800 руб.

1) (3CD) ГИБДД МОСКВА (АПРЕЛЬ 2003!)

2) (2CD) ГИБДД ОБЛАСТЬ (ДЕКАБРЬ 2002)

3) (1CD) БАЗА ВОДИТЕЛЬСКИХ УДОСТОВЕРЕНИЙ МОСКВЫ (МАРТ 2003)

4) (1CD) БАЗА ВОДИТЕЛЬСКИХ УДОСТОВЕРЕНИЙ М.ОБЛАСТИ (АВГУСТ 2002!)

5) (1CD) ЖИЛИЩНЫЙ ФОНД МОСКВЫ (АПРЕЛЬ 2003)

6) (2CD) ПРЕДПРИЯТИЯ И ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ (ЕДИНЫЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РЕЕСТР, МАЙ 2003)

7) (2CD) ВЭД (ТАМОЖНЯ) (АПРЕЛЬ 2003!)

8) (1 CD) ГОСКОМСТАТ (12/2002)

-9) (2 CD) АНТИКРИМИНАЛ (ФЕВРАЛЬ 2003!)

(федеральный розыск людей, документов, автомобилей)  
Всего 15 CD. Весь комплект 800 руб. Один диск 60 руб. Самовывоз: ст. метро «Савеловская». Пишите. Давайте заказы! Е-теП.. Посетите сайт с описаниями баз.

## ЧАСТЬ III

### Разведка и тайные операции в частном сыске

Слово «разведка» содержит корень *ведать*— *знать*, поэтому одно из толкований данного термина означает *разузнавание*. В сыске без разузнавания (разведки) не обойтись, поэтому сыщику приходится использовать разведывательные технологии.

#### Глава 11

#### Разведка как система

##### *Структура системы разведки*

Разведка в сыске — это, во-первых, одна из функций субъекта сыска (сыщика) и, во-вторых, своего рода «орган», опять же представленный сыщиком, действующим по поручению клиента.

В общем виде, система разведки включает в себя несколько уровней, что обусловлено объективными процессами добывания информации. В нашем случае (частный сыск) функции этой системы может реализовать всего один работник (сыщик).

Первый уровень — *планирование и управление*. На этом Уровне клиент ставит сыщику конкретные задачи, после чего тот планирует свои разведывательные действия (операции), привлекает необходимые силы и средства, осуществляет управление ими.

Второй уровень — *добывание необходимой информации*. Сыщик обеспечивает разведывательный контакт с носителями и источниками информации, получает от них данные и сведения в соответствии с поставленными задачами.



Третий уровень — *обработка* полученных данных и сведений

### ***Принципы разведки***

Разведка эффективна, если люди, осуществляющие разведывательную деятельность, реализуют семь важных принципов: 1) целеустремленности; 2) активности; 3) непрерывности; 4) скрытности; 5) комплексного использования сил и средств; 6) непредвзятости в отборе, систематизации, обработке и передаче адресату добытой информации; 7) системности добываемой информации.

*Принцип целеустремленности* предусматривает определение сыщиком задач и объектов разведки, ведение её по единому плану, сосредоточение усилий на решении в первую очередь главных задач.

*Принцип активности* предполагает энергичные действия сыщика, всех элементов созданной им системы разведки по добыванию информации, прежде всего в плане поиска оригинальных способов и путей решения главных задач применительно к конкретным условиям.

*Принцип непрерывности* подчеркивает постоянный, систематический характер добывания информации. При каждом изменении обстановки в соответствии с принципом активности меняются способы и средства добывания.

*Принцип скрытности (конспиративности)* обеспечивается путем тайного проведения сыщиком всех разведывательных мероприятий. Это необходимо как для обеспечения безопасности клиента и сыщика, так и для сокрытия фактов утечки либо изменения информации. Процесс добывания информации из полулегальных (тем более из нелегальных) источников безусловно должен иметь конспиративный характер. Почему? Дело в том, что законодательство ряда стран запрещает собирать информацию о физических лицах.

Например, часть 4 статьи 23 Закона Украины «Об информации» запрещает сбор сведений о личности без предварительного согласия, за исключением случаев, предусмотренных законом. Понятно, что если клиент

обращается к сыщику за услугой по изучению конкурента, то сделать это без информационного материала невозможно. Поэтому названная статья закона в данной ситуации заранее обречена на нарушение со стороны субъекта разведки (сыщика). Конспиративность означает что добывание информации в отношении конкурента должно оставаться для него тайной. Скрытность достигается легендированием и засекречиванием мероприятий, применением пассивных технических средств маскировки, камуфлированием технических средств...

В рамки конспиративности вписывается и такое правило, как необходимость защиты сыщиком своих профессиональных секретов.

Однако излишняя скрытность (конспиративность, секретность) может причинить такой же вред, как и чрезмерная болтливость. Сыщику не стоит делать тайны из того, что известно всем и каждому, что совершенно очевидно и для клиента, и для партнера, и для конкурента.

*Принцип комплексного использования* различных способов и средств добывания информации обусловлен многообразием существующих способов и форм отображения информации. Поэтому ориентация на способы и средства её добывания, эффективные в определенных условиях, далеко не всегда гарантируют положительные результаты в других условиях. Кроме того, принцип комплексности обеспечивает дублирование данных, что является одним из приемов повышения достоверности получаемой информации.

*Принцип непредвзятости в отборе, систематизации, обработке и передаче адресату добытой информации.* Все многочисленные нюансы предвзятого отношения к конкуренту со стороны клиента сыщика (он же — пользователь информации, добытой для него), сводятся к тривиальному тезису «этого не может быть». Поэтому иной Раз сыщик, зная, что его клиент убежден в невозможности данного события (факта), скрывает такую информацию или подает другую, приятную для клиента.

Трагические последствия предвзятого отношения к данным разведки общеизвестны. Например, создатель и

первый директор ЦРУ Алан Даллес не раз заявлял, что американцы «прохлопали» атаку японцев на Пёрл-Харбор лишь потому, что не хотели верить данным разведки.

**Принцип системности разведывательной информации.** Он особенно важен при изучении сложных объектов (фирм, организаций и т.д.), включающих в себя такие подсистемы (компоненты) как производственную, маркетинговую, финансовую и другие. Поскольку эти подразделения тесно связаны и зависят друг от друга, постольку их показатели должны взаимно подтверждаться. Финансовые — маркетинговыми, маркетинговые — производственными и т.д. Лишь в этом случае можно сделать безошибочные выводы.

#### **Технология добывания и переработки развединформации**

• Добывание информации с учетом рассмотренных принципов сыщик осуществляет постоянно легальными способами, а при недостаточности получаемой этими способами информации — путем проведения тайных операций.

Добывание информации в общем случае представляет процесс, который начинается с момента постановки клиентом задачи перед сыщиком и кончается предоставлением клиенту информации, соответствующей поставленной задаче и сопутствующим требованиям.

Технология добывания информации предусматривает следующие этапы: а) организации добывания; б) собственно добывания данных и сведений; в) информационной работы.

*Этап организации добывания информации* включает:

- структурирование задач, поставленных пользователем информации (клиентом сыщика);
- разработку общего замысла добывания информации;
- планирование;
- постановка конкретных задач разведывательной деятельности;

— нормативное и оперативное управление действиями сыщика и режимами работы используемых им технических средств.

Задача, поставленная клиентом в общем виде, например, «собрать всё о конкуренте», нуждается в *структурировании*.

Иначе говоря, сыщик должен «разложить по полочкам» общее понятие «всё» на ряд компонентов (например, финансовое состояние фирмы-конкурента, особенности ее производственной деятельности, наличие связей с криминальным миром, личные особенности руководителей и т.п.), определить имеющиеся исходные (установочные) данные, круг и перечень возможных источников информации (легальных и нелегальных), места их нахождения, способы доступа и преграды, возможности имеющихся технических средств и т.д.

На этой основе сыщик разрабатывает *общий замысел* того, каким образом он намерен решать поставленную ему задачу.

Результативность процесса добывания информации зависит от многих мешающих и случайных факторов. Например, от противодействия со стороны объекта (контрразведки конкурирующей фирмы), от недостаточности исходной информации о потенциальных источниках сведений и данных, от сбоев в работе аппаратуры, от погодных условий, от бдительности конкурентов и т.п. Такие факторы обязательно надо учитывать *при планировании и постановке конкретных задач разведывательной деятельности*.

*Нормативное управление* предусматривает постановку задачи сыщиком перед самим собой (либо перед привлекаемыми исполнителями) *до* проведения разведывательных мероприятий (операций). *Оперативное управление* — это внесение коррективов *в ходе добывания* Информации в ранее выработанный план действий, что связано с изменениями в обстановке.

*Этап добывания данных и сведений* реализуется в виде следующих действий:

- поиск источников информации и их носителей;
- их обнаружение;

- установление разведывательного контакта с ними
- получение (извлечение) данных и сведений.

Сведения и данные представляют различные фрагменты информации. Они отличаются друг от друга тем, что данные снимают *непосредственно с носителя*, а сведения — *это уже проанализированные данные*.

*Поиск объектов разведки* (источников и носителей информации) производится в пространстве и во времени. *Обнаружение объектов*, интересующих сыщика, в процессе поиска производится по их демаскирующим признакам и заключается в процедуре выделения объекта на фоне других объектов. Основу обнаружения составляет процедура *идентификации* — сравнение текущих признаков структур, формируемых в процессе поиска, с эталонной признаковой структурой объекта поиска.

*Эталонные признаковые структуры* содержат достоверные признаки объекта или сигнала, полученные от первоисточника, например, из документа или по данным, добытым из других источников. Например, фотография в паспорте является эталонным описанием лица конкретного человека. Его признаковая структура состоит из набора признаков лица, которые криминалисты используют для составления фоторобота. Эталоны по мере изменения признаков корректируются. Например, несколько раз в течение жизни человека меняются фотографии в паспорте.

Эталонные признаковые структуры объектов окружающего мира человек хранит в своей памяти. Он постоянно формирует их в процессе развития, обучения, предметно-практической деятельности. Эталонные признаковые структуры со временем корректируются.

Например, если человек встретил через 20 лет своего одноклассника, внешний вид которого существенно изменился, он сначала может не узнать его, поскольку наблюдаемые (текущие) признаки отличаются от эталонных (20-летней давности). Но, после получения семантической (т.е. смысловой) информации о том, что это действительно его школьный товарищ, в памяти происходит корректировка эталона и при следующей встрече сомнений уже не возникает.

Итак, путем идентификации текущей признаковой структуры с эталонной человек (либо автомат) обнаруживает объект, соответствующий эталонной признаковой структуре. Чем большее число признаков совпадает, тем выше вероятность обнаружения именно искомого объекта.

Если эталонная признаковая структура отсутствует, либо принадлежность таких признаков искомому объекту вызывает сомнение, то процессу поиска объекта разведки предшествует этап *поиска (выявления) его эталонных* (достоверных) признаков. Эталонные признаковые структуры постоянно накапливаются и корректируются при получении достоверных признаков. Полнота и достоверность эталонных признаков структур для всех объектов разведки — это необходимое условие эффективного обнаружения.

*Этап информационно-аналитической работы.* Добытые разведывательные данные, как правило, разрозненны. Они преобразуются в сведения, отвечающие поставленным клиентом задачам, на этапе информационно-аналитической работы. Он включает в себя следующие процессы: а) сбор (концентрацию) добытых данных и сведений; б) их видовую обработку; в) их комплексную обработку.

Когда сыщик собрал данные и сведения, необходимые для решения задачи, поставленной клиентом, он может приступить к *их видовой обработке*.

Так, если в процессе добывания информации сыщик применял разные виды разведки, например, оптическую и радиоэлектронную, то он формирует *первичные и вторичные сведения* на основе методов синтеза информации, процедур идентификации и интерпретации данных и сведений.

Формирование первичных сведений производится путем сбора и накопления сыщиком данных и «привязки» их к тем тематическим вопросам, по которым добывалась информация. Для включения данных в первичные сведения необходимо, чтобы эти данные содержали *информационный признак* об их принадлежности к тому либо иному конкретному тематическому

вопросу. Например, если требовалось добыть информацию о новом автомобиле главы конкурирующей фирмы, то полученные сыщиком признаки внешнего вида этого автомобиля можно отнести к данному автомобилю, если существуют дополнительные признаки (место, время, наличие возле него определенных людей) которые с высокой степенью достоверности указывает на принадлежность признаков именно этому автомобилю. Если же такой признак отсутствует, то имеет место простое *накопление данных*.

При наличии в добытых сыщиком данных (например, Ах, Вх и Сх) некоего общего признака («х»), свидетельствующего об их принадлежности к одному и тому же тематическому вопросу или объекту разведки, данные объединяются в первичные сведения (АВСх). Любые новые данные, полученные в процессе добывания, «сыщик «привязывает», если это возможно, по такому общему признаку к первичным сведениям о соответствующем объекте.

Если полученные сыщиком сведения отвечают на поставленные клиентом вопросы, то содержащуюся в сведениях семантическую и признаковую информацию он в соответствующей форме передает потребителю (клиенту).

Необходимость формирования *вторичных сведений* возникает тогда, когда не совпадают языки итоговой информации и первичных сведений, полученных в процессе добывания.

Так, если клиента интересуют *видовые* свойства продукции, создаваемой конкурентом, то добытые *признаки внешнего вида* не нуждаются в дополнительной обработке. Но если для клиента важны *способы работы (или применения)* созданного конкурентом технического средства, то *первичные признаки* (признаки внешнего вида) не отвечают на подобный вопрос. В таком случае и формируются вторичные сведения уже не в виде признаков внешнего вида, а как описание конструкции узлов и деталей устройства, принципов его работы.

В то же время следует учесть, что специалисты в ряде случаев способны по внешнему виду и по видовым

признакам выявлять особенности конструкции или функционирования объекта (в нашем примере — технического устройства). Эти особенности в первичных сведениях не содержатся, у них даже разные языки.

Это значит, что при формировании вторичных сведений возникает *новая информация* как результат *интерпретации (толкования)* первичных сведений. *Интерпретация* — это высшая форма обработки информации.

Процессы сбора и обработки вторичных сведений аналогичны соответствующим процессам для первичных сведений. При этом обычно применяют следующие методы синтеза информации: а) логические; б) структурные; в) статистические.

*Логические методы* — это использование для синтеза информации законов логики, учитывающих причинно-следственные связи в реальном мире. Именно они лежат в основе так называемого здравого смысла человека и являются основным методом синтеза информации для подавляющего большинства людей. Чем больше объем знаний и профессионального опыта у сыщика, тем большее число причинно-следственных связей он учитывает при принятии решений.

Однако такие связи имеют и негативную сторону. Они консервируют логику мышления сыщика, тормозят выработку им новой информации ограничениями типа «этого не может быть». Напомним, что сие противоречит одному из принципов разведывательной деятельности — принципу непредвзятости.

*Структурные методы* учитывают объективно существующие связи между различными элементами объекта. Так, любой прибор имеет многоуровневую иерархическую структуру, включающую блоки, узлы и детали, которые во время работы взаимодействуют между собой. Именно эти связи определяют особенности конструкции прибора и зафиксированы в конструкторской Документации. При её отсутствии специалисты восстанавливают конструкцию, назначение и функции по отдельным элементам и связям.

*Статистические методы* обеспечивают идентификацию и интерпретацию объектов, характера их дея-

тельности, по часто проявляемым признакам, получаемым в результате статистической обработки добываемых данных.

В качестве таковых выступают статистически устойчивые параметры случайных событий: средние значения, дисперсии, функции распределения. Например частое появление возле территории фирмы одних и тех же лиц или автомобилей, обнаружение в помещениях фирмы радиозакладок («жучков») служат признаком повышенного интереса неких лиц к фирме либо к отдельным ее сотрудникам.

Таким образом, информационно-аналитическая работа сыщика включает обработку массивов данных и сведений. Разумеется, он может привлекать к ней (на возмездной основе) высококвалифицированных специалистов, а также использовать компьютерные технологии.

## Глава 12

### Тайные операции

#### ***Что такое тайная операция***

Тайная операция (ТО) — особый вид работы сыщика, характеризующийся множеством специфических моментов, которые необходимо учитывать как при ее организации, так и в процессе реализации.

ТО представляет собой систему согласованных, взаимосвязанных по цели, времени и месту сыскных действий, а также мероприятий с использованием технических средств, осуществляемых сыщиком по общему плану и направленных на достижение цели, сформулированной в рамках конкретной услуги клиенту.

Определение «тайная» означает, что проводимые в ходе операции мероприятия остаются неизвестными объекту внимания сыщика.

Обычно к ТО сыщик прибегает лишь в крайних случаях, когда необходимую ему информацию нельзя получить иными, более простыми способами, или же эти способы не дали желаемых результатов. Ведь не секрет, что порой у сыщика возникает ощущение, будто он уперся в стену и что получить нужные сведения законным путем невозможно. Например, внедрение в интересующую среду может показаться на первый взгляд выходящим за рамки определенных законом сыскных действий.

#### ***Когда бывает необходимой тайная операция?***

Представим ситуацию, когда клиент сыщика подозревает своего сотрудника в том, что тот проявляет неоправданный интерес к сведениям, составляющим коммерческую тайну фирмы. Сыщик понимает, что он способен помочь клиенту только при том условии, что подозреваемый окажется под профессиональным наблюдением по месту работы.

Напомним, что наблюдение — это одно из разрешенных законом частных сыскных действий. Теперь за-

дадим себе вопрос: как сыщик может наблюдать поведение интересующего лица по месту работы в фирме клиента, не будучи рядом с ним? Эта задача имеет три варианта решения с использованием ТО:

1) Сыщик «поступает на работу» в фирму клиента оставаясь известным в этом качестве только ему, а для других играя роль согласно разработанной легенде.

2) В фирму «устраивается» (разумеется, с ведома клиента) специально подобранный и подготовленный сыщиком человек, который работает там некоторое время с целью получения необходимой сыщику (и клиенту) информации.

Кстати, в нормативных актах США закреплено правовое положение «негласного агента» частного сыщика, как лица, нанятого для выполнения поручений клиента и действующего в интересах последнего скрытыми (негласными) методами, но обязательно под руководством «лицензированного» частного детектива. Не исключено, что реалии частного сыска подтолкнули законодателей к введению соответствующей нормы о «негласных агентах» в законодательные акты стран СНГ и Балтии.

3) «Наблюдателя» за интересующим объектом сыщик может «приобрести» (нанять) среди персонала фирмы.

Из всех перечисленных вариантов наиболее предпочтителен №2. Первый вариант «непроходной» по той причине, что сыщик вряд ли сможет «пойти на работу» на достаточно продолжительный срок в фирму клиента, учитывая свою загруженность другими сыскными делами. Третий вариант требует большой предварительной работы по подбору кандидата в помощники, его изучению, проверке, привлечению к сотрудничеству, инструктажу и т.д. Остается второй вариант ТО.

#### *Подготовка ТО*

Сыщик вместе с клиентом должен обсудить ряд конкретных и практических вопросов предстоящей операции. Уже с этого момента следует позаботиться о конспирации. Все встречи с клиентом следует проводить в

таких местах, которые бы гарантировали партнеров от случайных нежелательных свидетелей из числа сослуживцев, соседей, родственников, просто знакомых людей.

В ходе встречи целесообразно обстоятельно обсудить следующие вопросы:

1. Суть проблемы клиента и его задания.
2. Анализ ситуации на объекте.
3. Характеристика персонала, подозреваемого лица.
4. Планирует ли клиент возбуждать дело в суде, если будут выявлены правонарушения.
5. Целесообразный способ выполнения задания.
6. Сроки операции.
7. Состав участников.
8. Способы внедрения и формы деятельности тайного агента.
9. Материальные и финансовые расходы.
10. Меры безопасности и конспирации.
11. Отчетность.
12. Связь с клиентом.
13. Заключение договора (контракта) с клиентом.

Важно уяснить, что наиболее интересует клиента: хищения, злоупотребления, причины нездорового морально-психологического климата, противоправные действия, утечка конфиденциальной информации и т.п. Но при этом сыщику следует избегать поспешных выводов и заключений на основе предположений клиента, отдавая предпочтение лишь проверенным конкретным фактам и доказательствам. Слишком часто клиенты бывают субъективны в своих оценках (подозрениях) в отношении возможных виновников и причин правонарушений.

Вместе с клиентом целесообразно проанализировать общую кадровую ситуацию на объекте (фирме), определить контингент лиц, заслуживающих оперативного внимания.

Необходимо выяснить, намерен ли клиент добиваться возбуждения уголовного дела по фактам выявленных с помощью сыщика правонарушений или же он собирается ограничиться принятием других, напри-

мер, административных мер. Но в любом случае добываемые сыщиком сведения должны оформляться таким образом, чтобы их можно было представить в судебные инстанции. Речь идет о *легализации* добытой негласным путем информации.

Допустим, негласный помощник сыщика обнаружил, что сотрудник, подозреваемый в тайном овладении документом, содержащим коммерческую тайну фирмы, прячет его в своем шкафчике для одежды. Как легализовать (сделать гласной) эту информацию, без расшифровки «тайного агента»? Вскрыть замок шкафа. На каком основании?

Поэтому необходимо проявить изобретательность, оперативную смекалку для того, чтобы подозреваемый сам открыл шкаф. В нашем реальном примере было распространено сообщение что в соседнем шкафу якобы пролита ядовитая жидкость и есть угроза её растекания. После этого в присутствии свидетелей удалось заставить владельца шкафа открыть его, после чего были обнаружены похищенные им документы.

Необходимость легализации добытых оперативным (негласным) путем информации налагает на сыщика дополнительные требования к оформлению отчетов по работе, получению вещественных доказательств, выявлению свидетелей, осуществлению видеосъемки, звукозаписи, фотографированию и прочему документированию фактов, уличающих конкретных лиц в правонарушениях. Речь идет о том, чтобы легализованные сведения можно было реализовать в соответствии с действующим законодательством, разумеется, если клиент сочтет возможным добиваться возбуждения уголовного дела.

Вместе с клиентом сыщику следует обсудить и наиболее приемлемые способы выполнения задания, с учетом конкретной обстановки на объекте, его специфики, а также ориентировочные сроки операций. Клиент может установить конкретный срок — это одна ситуация, но он может и не ограничивать сыщика во времени. Это уже ситуация другая: главное в ней — получить необходимую клиенту информацию.

Обязательно следует четко определить финансовые аспекты ТО. Надо оговорить с клиентом перечень предполагаемых материальных и финансовых затрат на проведение операции, а также сумму оплаты труда её исполнителей.

Совместно с клиентом обсуждается вопрос о способе внедрения тайного агента на объект и о формах прикрытия его деятельности. При этом нужно учитывать следующее:

— Оформление тайного агента на работу в фирму клиента должно максимально соответствовать установленному порядку и процедуре трудоустройства.

— Желательно оформлять кандидата вместе с другими лицами, претендующими на получение рабочего места, с тем, чтоб отвлечь от него внимание.

— Если тайный агент (ТА) устраивается на работу один, нужно подготовить правдоподобное и убедительное объяснение относительно его трудоустройства.

— Должность, на которую оформляется ТА, должна максимально обеспечить широкие контакты с персоналом фирмы;

— ТА не должен привлекать к себе повышенного внимания или вызывать недовольство со стороны персонала фирмы.

— Круг лиц, посвященных в суть и замысел тайной операции, следует ограничить одним лишь клиентом. В крайнем случае, можно ввести в курс дела (и то частично!) его доверенное лицо либо сотрудника кадрового органа (менеджера персонала), который будет непосредственно оформлять ТА на работу.

Если кадровый работник не вовлечен в ТО и не знает о внедрении ТА, то последний проходит всю процедуру трудоустройства как «человек с улицы». В таком случае сыщик должен тщательно подготовить своего помощника для первого собеседования с непосвященным в дело должностным лицом. Чему следует уделить особое внимание при этом?

— ТА в ходе собеседования должен сохранять самообладание, выражать уверенность в своих силах, заинтересованность в получении этого места.

— Отвечать только на поставленные вопросы, по возможности, кратко и четко. Не следует сообщать больше, чем спрашивают и лгать без необходимости.

— Всем своим видом и поведением создать благоприятное впечатление и положительный настрой кадровика в отношении приема на работу.

С клиентом необходимо обсудить периодичность и форму отчетности ТА в отношении проделанной работы и её результатов; оговорить организацию текущей и экстренной связи с клиентом. Нужно также отработать меры конспирации и довести их до клиента.

Завершается этап подготовки к ТО подписанием договора (контракта), в котором излагаются обязательства обеих сторон — сыщика и клиента, а также все принципиальные вопросы, по которым достигнута устная договоренность. После этого наступает этап непосредственного планирования ТО.

### ***Планирование ТО***

Успех проведения ТО в значительной мере зависит от того, насколько тщательно она спланирована и организована. Прежде всего, должны быть четко определены цели и задачи (нельзя действовать подобно сказочному персонажу: «принеси то, не знаю что»), сроки исполнения.

Максимально полно предусматривается порядок действия исполнителя на разных этапах операции и в разных ситуациях. Обуславливается связь между исполнителем ТО и её руководителем (клиентом). Разрабатываются меры безопасности.

Сыщик должен предусмотреть возможные внештатные и чрезвычайные ситуации, порядок своих действий при их возникновении. Важным элементом планирования и подготовки операции является тщательный инструктаж исполнителя главной роли по всему комплексу вопросов, с которыми ему придется столкнуться в ходе практической работы.

Прежде всего, помощник сыщика должен четко усвоить, что от него требуется, какие сведения, к какому сроку и в каком виде он должен представлять. Сы-

щик определяет основные способы и методы добывания этих данных, предусматривая также и альтернативные варианты действий своего помощника.

Планирование таких задач, решение которых входит в противоречие с действующими законами, следует исключить. Выбирая способы, формы и методы работы негласного помощника (ТА), использования им технических средств, сыщик не должен упускать из виду вопрос о законности их применения.

### ***Подбор основного исполнителя ТО***

Исполнителя (негласного помощника, тайного агента) для проведения ТО подбирает сыщик, с учетом того, какую конкретную задачу ему предстоит решить. Вместе с тем, есть ряд общих требований к тайному агенту.

Прежде всего, он должен обладать чувством ответственности и решимостью выполнить задачу даже в самых сложных условиях.

Важно, чтобы он умел трезво мыслить, анализировать обстановку, принимать разумные решения, в том числе в сложной обстановке и при условии дефицита времени, не терять самообладания в чрезвычайных ситуациях, быть психически уравновешенным.

Весьма желательно, чтобы он был специалистом в той сфере, в которой ему придется действовать в период операции.

От него зачастую требуется определенный артистизм, умение играть роль так, чтобы не вызывать подозрений у окружающих.

Необходима хорошая память, ибо нередко придется запоминать большой объем различных сведений. Запись их на диктофон или в записную книжку не всегда возможна, да и способна привести к расшифровке агента, если записи случайно попадут к посторонним лицам.

Помощник сыщика, который внедряется в фирму клиента для выявления противоправной деятельности её сотрудников (сотрудника), должен как можно лучше вписаться в коллектив. Чтобы «стать своим» и получить необходимую информацию, желательно не выделяться



по возрасту в интересующей среде. Так, статистика св. детельствует, что наиболее значительную часть мелких хищений на рабочих местах совершают молодые люди в возрасте 16—25 лет. Следовательно, помощник сыщика должен вписываться в эти возрастные пределы, чтобы адаптироваться в данной социальной группе.

Клиент, в интересах которого действует негласный помощник сыщика, должен со своей стороны принять меры по недопущению его разоблачения. В частности, никому, даже жене и близким друзьям, он не должен сообщать, что на него, работают сыщик и его помощник.

#### ***Руководство негласным помощником в ходе ТО***

Получить нужную информацию от помощника, внедренного в окружение объекта внимания сыщика (лица, подозреваемого в совершении правонарушения) можно только при умелом руководстве им.

Каждый конкретный человек, бесспорно, требует сугубо персонального подхода, но сыщик должен знать, что наиболее эффективно руководить своим помощником он сможет посредством убеждения, развивая с ним дружеские отношения, но не теряя при этом инициативы (доминирования).

Самым уязвимым аспектом работы с негласным помощником является связь сыщика с ним. Информацию, которую он добывает, надо своевременно получать, а это возможно только при наличии надежного канала (способа) связи между ними.

Кроме того, связь нужна и для развернутого обсуждения сыщиком различных вопросов со своим помощником, касающихся выполнения задания клиента.

Связь может также носить сигнальный характер (уведомление об опасности, об отсылке — получении, о готовности — неготовности). Не будет связи — сыщик не сможет руководить своим помощником!

Сыщик может осуществлять связь с помощником следующими способами:

— Посредством личных встреч;

— Посредством технических средств (телефакс, электронная почта, мобильный телефон);

— Посредством использования «втемную» посторонних лиц;

— Посредством специальных курьеров (связников);

— Посредством почтовых отправок;

— Посредством тайников;

— Посредством моментальных контактов.

Что касается сигнальной связи, то здесь реальные всевозможные формы, зависящие от изобретательности сыщика и его помощника, с учетом конкретных обстоятельств. Это может быть знак (например, черта мелом в заранее обусловленном месте), почтовая открытка с кодовой надписью, «ошибочный» телефонный звонок. Главное, используемые сигналы должны быть совершенно естественными, чтобы не вызвать у окружающих нежелательного удивления.

...Информация, необходимая клиенту, получена. Она легализована и имеет перспективу быть реализованной. «Тайный агент» сыщика свою задачу выполнил. Данных об его расшифровке не имеется. Наступает этап вывода помощника из операции. Наиболее простой способ: он подает заявление об увольнении на имя руководителя фирмы (клиента сыщика) и покидает место работы на законных основаниях.

Выше мы рассмотрели тайную операцию на достаточно простом примере: когда клиент «трудоустраивает» у себя на фирме негласного помощника сыщика с целью выявления злоумышленника среди персонала фирмы. Но обращение к зарубежному опыту показывает, что тайные операции наиболее распространены в сфере изучения конкурентов.

#### ***Тайные операции в конкурентной борьбе***

Одно из названий тайных операций — маркетинговая или конкурентная разведка (впрочем, терминология таких мероприятий ещё не устоялась). Это весьма Распространенный инструмент в арсенале служб маркетинга и безопасности современных корпораций. Важнейший его элемент — сбор информации о конкурен-

тах *в тайне от них*, что совершенно необходимо для разработки стратегии развития (продвижения на рынке) любой компании.

Казалось бы, проще всего получить сведения о конкурентах из открытых источников, например из прессы или материалов Интернет. Но такой информации явно недостаточно, ибо корпоративные сведения являются тайной за семью печатями. В связи с этим «любопытные» компании вынуждены пускаться в ход тайные уловки, обращаясь за помощью к сыщикам.

Впрочем, сыщик отнюдь не должен исключать использование открытых источников, прежде чем прибегнуть к тайной операции. Например, узнать телефоны акционеров интересующей клиента фирмы можно узнать с помощью обычного справочника предприятия. А вот когда выход на акционеров получен, наступает следующий («тайный») этап, целью которого является получение от них нужных сведений.

На этот случай сыщик должен иметь соответствующую легенду, полезную в плане «извлечения» необходимой информации. Например, сыщик может явиться на предприятие — объект внимания клиента, под видом бывшего выпускника вуза, в котором учились многие специалисты этого предприятия. Вряд ли кто-нибудь «вспомнит» его, тем не менее люди с удовольствием откликнутся на возможность пообщаться со своим «курсником». В результате сыщик сможет узнать много интересующих его (точнее, клиента) подробностей об экономическом состоянии предприятия либо о технологических процессах...

## ЧАСТЬ IV

### Частные сыскные услуги

#### Глава 13

#### Понятие и система частных сыскных услуг

Частные сыскные услуги — это определенные законодателем задачи частного сыска, посредством решения которых достигается цель частной детективной деятельности. Реализация таких услуг позволяет сыщику:

Во-первых, удовлетворить запросы клиента;

Во-вторых, оказать действенную помощь правоохранительной системе государства;

В-третьих, достичь цели детективной деятельности как бизнеса, то есть получить прибыль.

Действующее законодательство России (а также Латвии) разрешает предоставлять клиентам, в рамках частной детективной деятельности, различные виды услуг. Условно их можно объединить в четыре основные подгруппы:

#### **1. Услуги, связанные с оказанием помощи в расследовании преступлений**

Это сбор сведений по уголовным делам, на договорной основе с участниками процесса.\*

#### **2. Услуги, направленные на предупреждение вероятного совершения преступлений и иных правонарушений**

— Установление обстоятельств неправомерного использования в предпринимательской деятельности фирменных знаков и наименований;

В течение суток с момента заключения контракта с клиентом на сбор таких сведений, частный детектив обязан письменно уведомить об этом лицо, производящее дознание, следователя, прокурора или суд, в чьем производстве находится уголовное дело.

- Установление фактов недобросовестной конкуренции;
- Установление фактов разглашения сведений составляющих коммерческую тайну;
- Выяснение биографических и других характеризующих личность данных об отдельных лицах, при заключении ими трудовых и иных контрактов.

### **3. Услуги так называемой гражданско-правовой направленности**

- Сбор сведений по гражданским делам (на основе договора с участниками процесса);
- Изучение рынка;
- Сбор информации для деловых переговоров;
- Выявление некредитоспособных или ненадежных деловых партнеров.

### **4. Услуги, связанные с розыском лиц и материальных объектов**

- Поиск без вести пропавших лиц;
- Поиск утраченного физическими или юридическими лицами имущества.

Существует и другая систематизация сыскных услуг, согласно которой они подразделяются на две относительно самостоятельные, но связанные друг с другом группы:

*Первая группа — услуги экономического характера*

- Изучение рынка;
- Выявление некредитоспособных и ненадежных партнеров;
- Установление фактов недобросовестной конкуренции и разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну;
- Установление обстоятельств неправомерного использования в предпринимательской деятельности фирменных знаков и наименований;
- Сбор сведений по гражданским и уголовным делам.

*Вторая группа — услуги личностного характера*

- Выяснение биографических и других характеризующих личность данных на отдельных лиц при заключении трудовых и иных контрактов;

- Поиск без вести пропавших лиц;

- Поиск сведений о лицах, которые являются держателями экономической информации либо данных об экономических нарушениях и преступлениях

Следует отметить, что услуги частной детективной деятельности перечислены только в соответствующих законодательных актах и расширительному толкованию не подлежат.

Услуги, связанные с оказанием помощи  
в расследовании преступлений

*Сбор сведений по уголовным делам*

Законодатель разрешает частному сыщику оказывать услугу по сбору сведений о совершенном преступлении только после вынесения постановления о возбуждении уголовного дела и только на основе договора с участниками процесса.

Участниками уголовного процесса, которые могут обратиться к сыщику в качестве клиентов, являются следующие лица: 1) Обвиняемый; 2) Защитник обвиняемого; 3) Потерпевший; 4) Гражданский истец; 5) Гражданский ответчик; 6) Представители указанных лиц. Разумеется, сыщику следует убедиться в правовом положении обратившихся к нему участников уголовного процесса еще до заключения с ними договора.

На практике часто возникает разрыв во времени (иногда несколько суток) между фактом преступления, ставшим известным правоохранительным органам, и возбуждением уголовного дела. Это означает, что клиент может обратиться за услугой к сыщику до возбуждения уголовного дела. В таком случае сыщик может, не дожидаясь возбуждения уголовного дела, приступить к сбору сведений по совершенному преступлению, но одновременно он обязан направить в правоохранительный орган, производящий проверку, письменное уведомление. Копия уведомления приобщается к договору и отчету перед клиентом.

Сбор сведений по уголовному делу сыщик прекращает, как только выносится постановление о прекращении уголовного дела либо суд объявляет приговор.

*Участие сыщика в работе  
по приостановленным делам*

К сожалению, не все уголовные преступления раскрываются, что актуализирует проблему изыскания раз-

личных способов улучшения работы по приостановленным делам, которые лежат мертвым грузом в следственных аппаратах. Приостановленное уголовное дело — это не прекращенное дело. Так, согласно пункту 7 части 2 статьи 3 Закона РФ «О частной детективной и охранной деятельности» от 11.03.1992 г., это дело, которое находится в производстве.

Следовательно, участники данного дела, в частности, потерпевший и гражданский истец, продолжают оставаться участниками процесса и вполне могут заключать договоры с частным сыщиком.

Понятно, что участники, ведущие процесс (следователи, лица, производящие дознание), в силу различных причин могут оказаться отделенными от приостановленных дел, поэтому уведомление о том, что сыщик заключил договор по приостановленному делу, он должен направить на имя руководителей следственных аппаратов и органов дознания.

Кому выгодно участие частного сыщика в уголовном судопроизводстве?

Во-первых, участникам процесса, потому, что сыщик будет способствовать возмещению нанесенного им ущерба.

Во-вторых, органам юстиции, которым сыщик помогает в борьбе с преступностью, улучшая раскрываемость.

В-третьих, государству, которое «экономит» затраты, связанные с установлением истины по уголовному делу, так как клиент, заключив договор с сыщиком, берет часть расходов на себя.

В-четвертых, обществу в целом, т.к. увеличивается число его индивидов, занимающихся борьбой с деяниями, опасными для общества.

В-пятых, самому сыщику. Удовлетворяя запросы клиента, он достигает цели сыска как бизнеса — извлекает прибыль; он расширяет и укрепляет свою клиентуру.

Какова же форма взаимодействия частного сыщика с правоохранительными органами?

Один из вариантов взаимодействия может выглядеть следующим образом:

1) Сыщик, заключив договор с потерпевшим или другим участником процесса, направляет в канцелярию ОВД письменное уведомление в течение суток, с приложением копии договора.

2) Из канцелярии уведомление с приложенным договором поступает к следователю или лицу, производящему дознание.

3) Компетентное лицо приобщает поступившие материалы к уголовному делу, где они хранятся в соответствии с законом.

4) После выполнения указанных действий сыщик приступает к сбору сведений по уголовному делу.

Реализацию данной услуги сыщик осуществляет путем совершения конкретных сыскных действий, уже известных читателю. Напомним, что к ним относятся: 1) устный опрос лиц; 2) наведение справок; 3) изучение предметов и документов; 4) внешний осмотр помещений, строений и других объектов; 5) наблюдение.

Однако для решения проблем, возникающих у сыщика по приостановленному уголовному делу, перечисленных сыскных действий может оказаться недостаточным. Так, работая по приостановленному делу, сыщик объективно вынужден знакомиться с материалами уголовного дела, находящегося у следователя, разумеется в пределах, необходимых для разрешения конкретных вопросов и с согласия следователя.

Видимо, необходимо ввести конкретные процессуальные нормы, опираясь на которые следователь мог бы знакомить сыщика с материалами приостановленного уголовного дела.

## Глава 15

### Услуги, направленные на предупреждение вероятного совершения преступлений и иных правонарушений

#### ***Установление обстоятельств неправомерного использования в предпринимательской деятельности товарных знаков и наименований***

Для привлечения внимания к товару, искусственного повышения его престижности, в практике бизнеса получило широкое распространение самовольное использование чужих товарных знаков, знаков обслуживания, фирменного наименования или маркировки товара.

Чтобы установить обстоятельства неправомерного использования в предпринимательской деятельности фирменных знаков и наименований, сыщику нужно знать содержание этих понятий.

Итак, *марка* — это имя, название, термин, знак, символ, рисунок или их сочетание, предназначенные для идентификации продавцами и покупателями товаров или услуг конкретной фирмы. Они позволяют отличить (идентифицировать, опознать, выделить) эти товары или услуги от товаров и услуг других фирм.

*Марочное название (фирменное наименование)* — это та часть марки, которую можно произнести, например «Кока-Кола», «Ауди» и т.д.

*Марочный (фирменный) знак (эмблема)* — это та часть марки, которую можно опознать, но невозможно произнести, например, символ, изображение, отличительная окраска или специфическое шрифтовое оформление. Пример — изображение кролика в символике корпорации «Плейбой», трилистник в фирме «Адидас».

*Товарный знак* — марка или её часть, обеспеченные правовой защитой. Товарный знак защищает исключительные права продавца на пользование марочным названием и (или) марочным знаком (эмблемой).

В действующем законодательстве абсолютного большинства стран имеется специальная норма, предусматривающая правовую защиту фирменных знаков и наименований, в том числе уголовную ответственность за самовольное использование чужого товарного знака.

Нарушением прав владельца товарного знака признаются следующие деяния:

1) несанкционированное изготовление товарного знака; 2) его применение; 3) ввоз; 4) предложение к продаже; 5) продажа; 6) иное введение в хозяйственный оборот; 7) хранение с целью введения в хозяйственный оборот товарного знака или товара, обозначенного этим знаком; 8) хранение обозначения товара, сходного с ним до степени смешения в отношении однородных товаров.

Важными особенностями подобных нарушений являются их большой территориальный разброс, наличие значительного числа потенциальных нарушителей и сложность их документирования, что чрезвычайно затрудняет деятельность сыщика.

Незаконное использование чужого товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара или сходных с ними обозначений для однородных товаров влечет прежде всего гражданско-правовую ответственность, а в некоторых случаях (если это деяние совершено неоднократно или причинило крупный ущерб) также и уголовную ответственность.

Суть установления обстоятельств неправомерного использования фирменных знаков и наименований состоит в том, чтобы сыщик (в том числе с привлечением специалистов) получил возможность провести предварительное исследование обнаруженного образца. В данном случае он использует такое сыскное действие, как изучение предметов и документов. Впрочем, сыщик может применить и другие сыскные действия.

Клиент, имевший лицензию от фирмы-производителя на реализацию товара — джинсов с фирменным знаком (на современном сленге — лейбл), случайно, проходя мимо ларьков, во множестве стоящих на цент-

ральном городском рынке, узрел на витрине одного из них знакомый «лейбл». Взяв в руки протянутые продавцом джинсы, клиент с первого взгляда определил: «но-водел»! Очень похоже, но, как говорится, «не то!». Хотя лейбл был точно такой же, как и на джинсах, которыми торговала фирма клиента...

Деньги, чтобы купить джинсы с фирменным знаком, нашлись, а через полчаса перед сыщиком, знакомым нам г-ном N., сидел клиент уже с двумя парами джинсов: фирменными и купленными недавно на городском рынке...

...Сравнение обнаруженного в рыночном ларьке образца с подлинником товара, представленного клиентом, которое провел г-н N., пригласив для этого в помощь своего консультанта, сведущего в технологии производства одежды из джинсовой ткани, показало: единственное, что являлось общим — эмблема фирмы-изготовителя. Эмблемы были абсолютно идентичными, о чем авторитетно заявил другой консультант нашего детектива — член республиканской независимой ассоциации экспертов, сам в недалеком прошлом эксперт-криминалист с многолетним стажем.

За ларьком на рынке было установлено наблюдение, что позволило выйти на поставщиков, а уже от них обозначилась цепочка до изготовителей. Творчески применяя и комбинируя различные сыскные действия, г-н N. получил ответ на вопрос, почему оригинал и подделка имели идентичные фирменные знаки. Оказалось, что автор-разработчик фирменного знака, художник M., поддерживал небескорыстные отношения с одним из специалистов — изготовителем «лейблов» производственным способом, а также с неким бизнесменом средней руки, мечтавшем о новых направлениях развития своего бизнеса.

Предприимчивый г-н M. посоветовал бизнесмену заняться пошивом джинсов, пообещав бесперебойно снабжать его эмблемами известной фирмы, джинсы которой в продаже шли, что называется, «со свистом»... Бизнес с неправомерным использованием чужого фирменного знака уже начал давать заметную прибыль,

когда однажды около ларька, на прилавке которого лежали «фирменные» джинсы, остановился человек, немедленно обратившийся за услугой к частному сыщику

### ***Установление недобросовестной конкуренции***

#### ***О конкуренции добросовестной и недобросовестной***

По мнению экономистов, как только шесть и более производителей начинают выпускать товары либо предоставлять услуги, предназначенные для удовлетворения сходных потребностей, сразу же возникает конкуренция. Это значит, что потребитель получает возможность выбора, а производитель попадает в вынужденные условия соперничества.

Конкуренция поистине является механизмом экономического прогресса. Именно она заставляет всех субъектов экономической деятельности следовать законам повышения эффективности производства. Экономический прогресс дает преимущества тем, кто предлагает продукцию лучшего качества с меньшими издержками.

Требования прогресса: тот, кто производит продукцию низкого качества и с большими затратами, должен покинуть сферу экономической деятельности. Механизм решения проблем конкуренции жесткий: одни получают дополнительные выгоды, другие разоряются.

Конкуренция — это борьба между субъектами предпринимательской деятельности за более выгодные условия производства и сбыта, за получение наибольшей прибыли. Конкуренция всегда была, есть и будет формой экономического спора за покупателя и свое место на рынке.

В рамках *добросовестной* конкуренции для достижения своих целей «игроки» (фирмы) предпринимают активные действия. Среди них такие, как совершенствование общей стратегии и тактики предпринимательской деятельности; улучшение структуры управления; увязывание размеров оплаты с эффективностью труда; повышение качества продукции и многие другие.

*Недобросовестная* конкуренция определяется как любые действия хозяйствующего субъекта (в частности,

предпринимателя), направленные на приобретение таких преимуществ в предпринимательстве, которые противоречат: 1) положениям действующего законодательства; 2) нормам деловой этики и морали.

Такие действия причиняют конкурентам убытки, либо ущерб их деловой репутации.

#### ***формы недобросовестной конкуренции***

Известны по крайней мере 24 формы недобросовестной конкуренции. Сыщик, претендующий на оказание услуг по установлению фактов недобросовестной конкуренции обязан, даже будучи разбуженным среди ночи, немедленно перечислить все эти формы.

- 1) Установление контроля над деятельностью конкурента с целью ее прекращения;
- 2) Установление дискриминационных цен или коммерческих условий;
- 3) Ненадлежащая реклама;
- 4) Установление зависимости поставок конкретных товаров или услуг от принятия ограничений в отношении производства или распределения конкурирующих товаров;
- 5) Введение ограничительных условий в агентские соглашения;
- 6) Тайный сговор о торгах и создание тайных картелей;
- 7) Нарушение качества, стандартов и условий поставок товаров и услуг;
- 8) Подделка и производство оригинальных изделий, выпускаемых конкурентом;
- 9) Использование своего экономического потенциала для продажи продукции по ценам ниже себестоимости (демпинг) с целью подрыва позиций конкурента и последующего вытеснения его с рынка;
- 10) Злоупотребление господствующим положением на рынке (например, чрезмерное завышение цен или отказ осуществлять поставки);
- 11) Распространение ложных, неточных или искаженных сведений, способных причинить убытки конкуренту либо нанести ущерб его деловой репутации;

12) Введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

13) Некорректное сравнение в процессе рекламной деятельности производимых или реализуемых ими товаров с товарами других производителей;

14) Несанкционированное приобретение и использование фирменных секретов конкурента;

15) Самовольное использование товарного знака, фирменного наименования или маркировки товаров;

16) Получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе составляющей коммерческую тайну, без согласия её владельца;

17) Подкуп покупателей конкурентов, направленный на то, чтобы привлечь их в качестве клиентов и сохранить на будущее их признательность;

18) Побуждение персонала конкурента к нарушению или разрыву контрактов с нанимателем;

19) Угроза конкурентам заведомо недобросовестными исками о нарушении патентов или товарных знаков с целью подрыва их деловой репутации;

20) Бойкотирование торговли другой фирмы для противодействия или недопущения конкуренции;

21) Создание впечатления, что потребителю предоставляется возможность покупки на необычайно выгодных условиях, когда на самом деле этого нет;

22) Намеренное копирование товаров, услуг, рекламы или других аспектов коммерческой деятельности конкурента;

23) Поощрение нарушений контрактов, заключенных конкурентами;

24) Нарушение правовых положений, не имеющих прямого отношения к конкуренции, если такое нарушение позволяет добиться неоправданного преимущества перед конкурентами.

Среди указанные форм недобросовестной конкуренции выделяются формы, используя которые, на конкурентов оказывается так называемое *косвенное давление*. В

этом случае основными формами недобросовестной

**конкуренции являются:**

а) Использование своего экономического потенциала для продажи продукции по ценам ниже себестоимости (демпинг);

б) Злоупотребление господствующим положением на рынке (например, завышение цен); установление явскихриминационных цен или коммерческих условий;

в) Выпуск продукции с характеристиками, не соответствующими рекламе;

г) Подделка и производство оригинальных изделий, выпускаемых конкурентом;

д) Использование чужих товарных знаков для маркировки своей продукции;

Как правило, жертвы недобросовестной конкуренции, проявляемой в таких формах, ощущают результаты её воздействия через происходящие на рынке неожиданные для себя негативные изменения.

В этом заключается её отличие от недобросовестной конкуренции, реализуемой в *прямом виде*, когда она нацелена на непосредственное физическое, экономическое и психологическое подавление конкретных конкурентов.

*Методы физического подавления* включают в себя:

— Организацию ограблений офисов, производственных и складских помещений, хищение получаемых или отправляемых конкурентом грузов;

— Уничтожение материальных ценностей и недвижимости конкурента путем организации поджогов, взрывов, затоплений и т.п. «чрезвычайных ситуаций»;

— Физическое устранение руководителей конкурирующей фирмы (пресловутые «казачьи убийства») или захват их в качестве заложников;

Следует иметь в виду, что перечисленные выше действия не обязательно представляют собой проявление именно недобросовестной конкуренции. Фирма действительно может стать жертвой криминальных структур или несчастного случая. Однако лишь тщательный анализ всех обстоятельств произошедших событий позволяет установить их истинную причину.



*Экономическое подавление* конкурента может осуществляться путем :

- Парализации деятельности фирмы с использованием полномочий государственных органов;

- Преднамеренного срыва заключенных с фирмой сделок и иных соглашений;

- Нанесения фирме экономического ущерба за счет использования принадлежащей ей конфиденциальной информации, полученной незаконным способом;

- Вымогательства и рэкета.

*Мерами психологического* давления являются:

- Угрозы физической расправы с руководителями фирмы или с членами их семей;

- Компрометация руководителей и ведущих сотрудников фирмы;

- Компрометация фирмы в целом через средства массовой информации;

Как следует из приведенного перечня форм недобросовестной конкуренции в прямом виде, реализация многих из них связана с применением специфических средств. К ним относятся: 1) действия коррумпированных представителей государственных и местных органов; 2) действия криминальных элементов и структур; 3) промышленный шпионаж.

Наиболее распространенными являются первые два. Тем не менее, в последние годы все заметнее проявляет себя и промышленный шпионаж.

- Вывод: сыщик должен учитывать, что недобросовестная конкуренция возможна путем использования коррумпированных чиновников, лиц из уголовной среды и промышленных шпионов, вследствие чего документирование их деятельности крайне затруднено. Сам же он для установления фактов недобросовестной конкуренции имеет право опираться только на те 5 видов сыскных действий, которые предоставлены ему законом.

Описание сыскной «технологии» установления факта даже одной из 24-х конкретных форм недобросовестной конкуренции представляется непростым делом, не говоря уж о том, чтобы описать сыскные действия по

установлению фактов всех форм. Поэтому мы ограничимся описанием установления сыщиком обстоятельств разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну — одной из весьма распространенных в настоящее время форм недобросовестной конкуренции.

### ***Установление фактов разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну***

Цели незаконного получения сведений, составляющих коммерческую тайну

В большинстве случаев, информацию, составляющую коммерческую тайну конкурента, используют в следующих целях:

- Для совершенствования производственной и коммерческой деятельности фирмы, завладевшей конкурентной конфиденциальной информацией. Это позволяет ей: а) повысить конкурентоспособность продукции и эффективность производства; б) выбрать оптимальную стратегию сбыта товаров и торговых переговоров.

- Для нанесения урона конкуренту путем: а) противодействия сбыту его продукции; б) разрушения его производственных и торговых связей; в) срыва его торговых переговоров и сделок; г) снижения его инвестиционных возможностей; д) распространения дезинформации, порочащей конкурента.

### ***От кого исходит угроза***

Добытанием информации конфиденциального характера о делах фирмы могут заниматься многие структуры, вплоть до разведслужб иностранных государств. Но наиболее вероятными ее пользователями являются: а) фирмы-конкуренты; б) фирмы, занимающиеся оценкой экономического состояния субъектов хозяйственной деятельности (аудиторские, консалтинговые); в) частные детективно-охранные структуры; г) службы безопасности организаций и банков; д) так называемые «инициативники» из числа сотрудников самой Фирмы; е) криминальные элементы, специализирующиеся на незаконном добывании и сбыте конфиденциальной информации.

*Способы незаконного получения сведений,  
составляющих коммерческую тайну*

Криминалистика различает два основных способа незаконного получения сведений, составляющих коммерческую тайну: 1) путем овладения документом либо иным носителем информации на твердой основе, в котором они содержатся; 2) без овладения документом или носителем.

Первый способ включает в себя: а) похищение документов, находящихся во владении ответственного за них лица (в том числе с участием специально внедренных агентов конкурента, либо представителей криминальных структур); б) овладение документами, вышедшими из законного владения и находящимися без охраны;

Второй способ охватывает: а) получение сведений в устной форме от осведомленных лиц; б) получение неучтенных копий документов (изготовленных путем ксерокопирования, сканирования, копирования магнитных носителей); в) получение сведений в результате перехвата информации, циркулирующей в технических средствах, помещениях, средствах транспорта.

Германская контрразведка ВЕР, например, довела в свое время до сведения немецких деловых кругов информацию о том, что их конфиденциальные разговоры прослушиваются с использованием средств слухового контроля, установленных в спинках кресел пассажирских салонов самолетов, и призвала их соблюдать соответствующие меры безопасности.

Особым приемом незаконного получения сведений, составляющих коммерческую тайну, без овладения документом, является разведывательный опрос. Его суть заключается в замаскированном выведывании информации у осведомленных лиц, разглашающих коммерческую тайну, не осознавая этого. Вследствие трудностей, возникающих при доказательстве субъективной стороны подобных деяний, лица, собирающие информацию, используя этот прием, как правило, остаются безнаказанными.

*Предупреждение и пресечение попыток овладения  
сведениями и документами, составляющими  
коммерческую тайну*

Вообще-то, задача общего предупреждения такого рода попыток — дело обладателя защищаемой информации, точнее — его службы безопасности. Рассмотрение вопросов, связанных с нарушениями порядка защиты коммерческой тайны, незаконного получения и разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну, является прерогативой внутренней деятельности фирмы. Оно проводится для выяснения обстоятельств подобных происшествий, а также для выявления и изучения грубых нарушений инструкции по конфиденциальному делопроизводству, допущенных сотрудниками организации (фирмы). Речь идет о разбирательстве, задачей которого является установление виновности конкретных лиц, размера причиненного ущерба, выявление причин и условий, породивших и способствовавших свершению противоправных действий и нарушений порядка защиты коммерческой тайны.

Когда же включается сыщик? Как правило, это происходит тогда, когда в результате разбирательства удастся получить сведения о причастности к противоправным посягательствам на коммерческую тайну лиц, не являющихся сотрудниками данной фирмы. Вот тогда и обращается обладатель коммерческой тайны к сыщику, который в структуру предприятия не входит.

Производя проверку, сыщик сосредотачивает свои усилия на установлении обстоятельств разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну клиента.

Прежде всего, он должен знать 3 основных условия, указывающих на то, что сведения относятся к коммерческой тайне: 1) неизвестность третьим лицам; 2) отсутствие к этим сведениям свободного доступа на законных основаниях; 3) наличие мер по охране этих сведений..

Сыщик должен также четко себе представлять, что означает термин «разглашение сведений» составляющих коммерческую тайну.

Под разглашением сведений, составляющих коммерческую тайну (отнесенных к коммерческой тайне) понимается намеренная или ненамеренная передача (устно или письменно) *без согласия* собственника (владельца) или руководителя фирмы лицом из числа персонала фирмы сведений, признанных в установленном порядке таковой, посторонним лицам или неопределенному кругу лиц.

Пример. Фирма — производитель дорогих сигар — обвинила некоего Пи Дидди в том, что его оператор тайком заснял на одной из их фабрик секретную технологию изготовления сигар. Эти кадры были использованы в клипе Пи Дидди на саундтрек к фильму «Плохие парни-2». Компания «Moore & Bode Cigar» требует возместить ей ущерб в размере 1.500.000 долларов США. По их словам, оператор запечатлел «уникальный метод скручивания сигар» и выставил его на всеобщее обозрение в клипе «Syake Ya Tailfeator». Теперь этими данными вполне могут воспользоваться конкуренты.

Не вдаваясь в методику определения информации, составляющей коммерческую тайну (она описана в многочисленных публикациях), отметим, что таковой она становится только после утверждения руководством предприятия «Перечня сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия (фирмы)» и объявления его под расписку всем причастным к ней сотрудникам.

Установление сыщиком обстоятельств разглашения сведений, составляющих коммерческую тайну, предполагает:

- Определение объема разглашенных сведений (по «Перечню...»);
- Установление лица, по чьей вине эти сведения стали известны другим лицам;
- Определение способов и времени их разглашения;
- Установление физического или юридического лица, которым намеренно были переданы эти сведения;

— Документирование всей полученной сыщиком информации.

При этом, сыщик может опрашивать должностных лиц и лиц не должностных, наводить справки, изучать предметы и документы, осматривать строения, помещения и другие объекты, вести наблюдение для получения необходимой информации. Сыщик также имеет право при осуществлении этих сыскных действий использовать видео- и аудиозаписи, кино- и фотосъемку, технические и иные средства, не причиняющие вреда жизни и здоровью людей, окружающей среде.

В случае выявления сыщиком обстоятельств, свидетельствующих о том, что конфиденциальными сведениями неправомерно завладели посторонние лица, материалы, указывающие на это, приобщаются к материалам комиссии по разбирательству. Они могут служить основанием для подачи искового заявления владельцем информации (клиентом) заявления в суд с требованием о возмещении материального ущерба. Эти же материалы являются доказательствами, подтверждающими требования истца (клиента).

Если же сыщик установил данные, свидетельствующие о совершении уголовного преступления, связанного с незаконным получением и разглашением сведений, составляющих коммерческую тайну (либо какого-то иного преступления), он обязан проинформировать об этом своего клиента и одновременно сообщить в правоохранительные органы.

При возбуждении правоохранительными органами уголовного дела по данному факту сыщик может, по согласованию с клиентом (по его поручению), участвовать в сборе сведений, способствующих установлению истины. О наличии такого поручения клиента сыщик обязан в течение суток письменно уведомить лицо, производящее дознание, следователя, прокурора или суд, в чьем производстве находится данное уголовное дело. При этом не имеет значения, явилось ли поводом для возбуждения уголовного дела сообщение предприятия либо иная информация.

\* \* \*

В настоящее время на основе криминалистических характеристик разработаны  *типовые программы — фор-мализованные модели*  расследования многих противоправных деяний, в том числе посягающих на сведения, содержащие коммерческую тайну.

Типовые программы адресованы, в первую очередь, работникам правоохранительных органов. Однако большую часть содержащихся в них рекомендаций (за исключением действий уголовно-процессуального характера) вполне могут использовать субъекты частной сыскной деятельности.

В качестве примера приведем 20 вопросов, содержащихся в одной из таких программ. Это «Программа получения информации о причинах и обстоятельствах выхода из законного владения документа, содержащего сведения, относящиеся к коммерческой тайне».

1) Что представляет собой документ, вышедший из законного владения (его характеристики, внешние признаки, наличие сведений, содержащих коммерческую тайну, соответствующего ограничительного грифа (грифа секретности) и других реквизитов).

2) Кто является лицом, ответственным за сохранность документа (когда и в какой связи получен документ, как оформлено получение).

3) Какова причина выхода документа из законного владения.

4) Что произошло: утрата документа или его похищение.

5) Место выхода документа из законного владения.

6) Время выхода документа из законного владения

7) Способ утраты документа.

8) Способ похищения документа (какие орудия использовались похитителем).

9) Какие предметы исчезли вместе с документом либо появились на месте происшествия.

10) Имеются ли признаки маскировки (сокрытия) нарушений правил хранения документов. Какие.

11) Имеются ли признаки маскировки отсутствия документа. Какие.

12) Кто маскировал отсутствие документа (лицо, утратившее его или похититель).

13) Сколько человек участвовало в похищении документа.

14) Каким путем похититель (похитители) проник на место хранения документа (информации) и как покинул его.

15) Является ли отсутствие документа результатом неосторожного обращения с ним (утраты) либо результатом умышленного действия (похищения)

16) Каковы мотивы и цель действия похитителя.

17) Кто может сообщить сведения, необходимые для раскрытия существа события.

18) Кто виновен в утрате документа.

19) Кто совершил похищение документа.

20) Какие обстоятельства способствовали совершению выхода документа из законного владения (его утрате или похищению).

Частный сыщик г-н N. искренне верил, что минеральная вода, в изобилии продающаяся на каждом углу в пластиковых бутылках самых различных размеров, добывается из недр планеты через скважины. Порой на бутылочных этикетках взгляд сыщика привлекали красочные схемы, из которых следовало, что чем глубже скважина, тем лучше минералка. Вот так и пребывал бы г-н N. в твердой уверенности о способе добычи минеральной воды через скважины, если бы однажды его офис не посетила некая дама, назовем её г-жа Л., с литровой пластиковой бутылкой в руке, на которой красовалась этикетка с надписью «Минеральная вода «Елена» — источник молодости».

Г-жа Л. представилась создательницей чудо-воды, Доктором медицинских наук, специалистом по производству, как перевел сыщик на понятный для себя язык то, что говорила клиентка, раствора, благотворно влияющего на здоровье стареющих потребителей. Раствор

получался из обыкновенной воды, правда очищенной специальным образом и порошка, который изобрела г-жа Л. Осознав, что зарплата даже доктора наук в рыночных условиях до изумления мала, г-жа Л. решила попробовать себя в бизнесе.

Она арендовала разливочную линию на винном заводе, доживавшем последние дни, вложила имевшиеся сбережения и... бизнес пошёл. Продукт получался, как понял сыщик из наукообразных выражений, которыми изъяснялась г-жа Л., очень просто: в очищенной специальным образом воде из-под крана, растворялся чудодейственный порошок, после чего вода становилась газированной и приобретала молодильные свойства.

Ученая дама продемонстрировала ему некий сертификат, который свидетельствовал о том, что, действительно «Минеральная вода «Елена» обладает поразительным эффектом, оказываемым на лиц, её потребляющих. Надо сказать, что документ был весьма убедителен, скреплен соответствующей печатью и подписью государственного чиновника, ведавшего вопросами сертификации подобной продукции. После этого клиентка открутила голубую крышечку на принесенной с собой бутылке и попросила у сыщика стакан, который был незамедлительно ей предоставлен. Налив доверху пузырившуюся жидкость, г-жа Л. предложила сыщику испить, что тот и сделал, втайне надеясь немедленно почувствовать признаки омоложения. Не ощутив желаемого эффекта, сыщик прибег к проверенному бодрящему средству: он быстренько «сообразил» по чашечке крепкого, ароматного кофе себе и посетительнице.

После второй чашечки кофе г-жа Л. продолжила изложение сюжета о молодильной «газировке». Порошок, растворявшийся в воде, изготавливался в лаборатории медицинского института, которую деловая женщина сначала тоже арендовала, а затем выкупила у постепенно чахнувшего ВУЗа. Производство же самого порошка, в популярном изложении, состояло в том, чтобы в определенных пропорциях смешивать его составляющие, строго в соответствии с инструкцией, раз-

работанной г-жей Л. Делала это помощница г-жи Л., дочь её давних хороших знакомых, вчерашняя студентка, девица без особых претензий, исполнительная и немногословная.

Но недаром говорят про тихий омут, в котором водятся черти... В один прекрасный день молчаливая лаборантка не вышла на работу. Запасов порошка хватило ровно на одну рабочую смену, поэтому г-жа Л. вечером позвонила своим старым приятелям, чтобы справиться о причине отсутствия их дочери на рабочем месте. Радостным тоном те сообщили г-же Л. что сегодня утром их дочь убыла на постоянное место жительства в одну из стран с весьма развитой рыночной экономикой вместе со своим мужем — гражданином этой страны. Г-же Л. ничего не оставалось, как поздравить родителей с удачным браком дочери...

Придя тем же вечером в лабораторию с намерением лично заняться производством порошка, она, к своему ужасу, не обнаружила инструкции — руководящего документа по смешиванию ингредиентов. Более того, отсутствовал и эталонный образец порошка, хранившийся в месте, о котором знали только г-жа Л. и молчаливица, выехавшая на ПМЖ за границу.

— Как она могла? — возмущению г-жи Л. не было предела, — ведь это же коммерческая тайна!

— Скажите, вы предупреждали свою помощницу о том, что инструкция содержала сведения, относимые к коммерческой тайне? — спросил сыщик.

— Но это же очевидно, — воскликнула г-жа Л.

— Да, или нет?

— Нет.

— Может быть, на инструкции была какая-то отметка, типа «конфиденциально»?

— Увы, нет.

— Скажите, утрата инструкции и эталонного образца порошка наносит вашим экономическим интересам ущерб?

— Разумеется и ещё какой, — на глазах г-жи Л. появились слёзы.

— Что же вы хотите от меня?

— Я хочу, чтобы вы вернули мне инструкцию и эталонный образец и чтобы моя бывшая сотрудница была привлечена к ответственности.

— Я не смогу вам помочь, — сказал сыщик.

Почему? Внимательный читатель уже знает **ответ...**

***Выяснение биографических и других характеризующих личность данных об отдельных лицах при заключении ими трудовых и иных контрактов***

Предприятие (фирма) обычно заключает два типа контрактов: 1) коммерческий (документ, представляющий собой договор поставки товаров или предоставление услуг); 2) трудовой (вид трудового договора, заключающегося в письменной форме со своими постоянными или временными работниками).

Одним из условий договора может быть письменное согласие лица, с которым подписывается контракт, на сбор информации об его биографических и других характеризующих личность данных.

Письменное согласие проверяемого лица обязательно, хотя оно не является безусловным. Нельзя, например, запретить собирать информацию (в том числе компрометирующего характера) по материалам средств массовой информации.

В тексте письменного согласия, которое дает конкретное лицо, должен быть указан тот отрезок времени его жизни, который подлежит проверке (до, в процессе реализации, после расторжения контракта, либо их комбинации)

Работодатель, желая получить сведения о потенциальном наемном работнике, может обратиться за подобной услугой к сыщику. Содержание информации, которую он должен добыть, реализуя указанную услугу, включает следующие пункты:

— Преступления и административные проступки, совершенные в прошлом;

— Судебные процессы по гражданским делам, где он был истцом или ответчиком;

- Качество исполнения ранее заключенных договоров с другими партнерами;

— Аморальные проступки (пьянство, внебрачные связи, наркомания и т.д.);

— Суждения бывших сослуживцев и руководителей об его профессиональных и моральных качествах;

— Болезни, которые он перенес;

— Материальное положение;

— Случаи увольнения с работы по отрицательным мотивам;-

— Жизнь не по средствам;

— Наличие значительных финансовых накоплений сомнительного происхождения;

— Непонятные отказы от продвижения по службе, переводов на новое место работы;

— Жалобы клиентов и других лиц, контактировавших с проверяемым;

— Пропуски, частые отвлечения от выполнения служебных обязанностей;

— Задержки на работе под надуманным предлогом после окончания рабочего дня;

— Систематические посещения проверяемого лицами, не имеющими отношения к его служебным обязанностям;

— Факты отказа от использования очередного отпуска;

— Наличие проблем в семье;

— Наличие долгов или займов;

— Участие в организациях, дискриминирующих людей по признакам пола, расы, убеждениям, религиозной или национальной принадлежности;

— Результаты, полученные при прохождении различных психологических тестов.

Совокупность указанных сведений в достаточной мере характеризует человека и помогает клиенту принять окончательное решение о дальнейшем сотрудничестве (либо от отказе от сотрудничества) с проверяемым лицом.

Кстати говоря, сыщику приходится осуществлять сбор данных о конкретных лицах, в том или ином объеме, в связи с почти всеми видами услуг (при заключении договоров, установлении конкурентов по рынку, розыске без вести пропавших, в раскрытии преступлений, по гражданским делам).

С научной точки зрения правильнее говорить о выяснении образа жизни человека. Образ жизни рисует «всесторонний портрет человека» в его взаимодействии с окружающей средой, поэтому сыщику следует уточнить примерный круг вопросов, интересующих клиента. Каким образом он может получить представление о «полном портрете»? Ответ читателю известен: путем творческого применения сыскных действий.

## Услуги гражданско-правовой направленности

### *Сбор сведений по гражданским делам*

Под гражданским понимается принятое судом к производству дело по спору, затрагивающем права и законные интересы граждан (физических лиц) и юридических лиц; а также в предусмотренных законом случаях дела по жалобам на действия органов управления или должностных лиц, совершенные с нарушением полномочий, ущемляющих права граждан; дела об установлении фактов, имеющих юридическое значение, рассматриваемые и разрешаемые судом.

Необходимость в сборе сведений по гражданским делам возникает обычно у клиентов сыщика в случаях:

- Необходимости выявления свидетелей и документов;
- Необходимости проверки достоверности информации, сообщенной участниками процесса или подлинности доказательств, представленных на суде;
- Возникновения необходимости проверки наличия основания для отвода участников процесса;
- Оказания помощи суду в установлении фактического местонахождения участников процесса;
- Необходимости поиска утаиваемого от суда имущества процессуального противника, необходимого для погашения материального ущерба;
- Необходимости выявления среди свидетелей лиц, которые в силу своих физических или психических недостатков не способны правильно воспринимать факты или делать о них правильные показания, и т.д.

К участникам гражданского процесса относится значительное число лиц: 1) суды первой, кассационной и надзорной инстанций и судебные исполнители; 2) стороны спора; 3) третьи лица; 4) прокурор; 5) органы государственного управления; 6) профсоюзы; 7) различные организации и физические лица, которые по закону могут возбуждать дела в защиту чужих прав или

давать заключения по делу; 8) заявители и заинтересованные лица в делах, возникающих из административно-правовых отношений и в делах особого производства; 9) свидетели; 10) эксперты; 11) судебные переводчики; 12) хранители имущества при исполнении судебных постановлений и некоторые другие лица

Возбуждая гражданское дело, судья выносит определение, которым одновременно принимает дело к своему производству. Именно с этого момента возникает процесс по конкретному делу. Необходимо особо подчеркнуть, что для клиента собранные сыщиком сведения приобретают только тогда особую ценность, когда они при соблюдении ряда важных процессуальных требований могут стать содержанием определенного вида доказательств (то же самое относится к сбору сведений по уголовным делам).

Научно-практический комментарий к «Закону о частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» от 11 марта 1992 года, содержит вывод о том, что по смыслу комментируемого Закона сыщик может заняться сбором сведений как до возбуждения, так и в процессе рассмотрения гражданского дела. Напомним, что сбор сыщиком сведений по уголовным делам допускается только *после* вынесения постановления о возбуждении уголовного дела.

Гражданско-процессуальное законодательство признает участниками процесса не только истца и ответчика, но и третьих лиц, в том числе предъявляющих самостоятельные иски на предмет спора. Именно у них в первую очередь возникает реальная потребность в сборе сведений с помощью сыщика.

На сегодняшний день типичными стали иски о возмещении имущественного вреда (убытков), которые возникают в результате нарушения одной из сторон договорных обязательств, а также иски по внедоговорным обязательствам относительно причинения вреда личности, имуществу физическому или юридическому лицу.

Внедоговорные обязательства — это, прежде всего, традиционные требования о возмещении убытков при

повреждении или уничтожении имущества, а также причинении вреда жизни и здоровья человека. Например, при причинении вреда источником повышенной опасности (автомобилем) необходимо установить собственника или владельца источника повышенной опасности. Если вред причинен владельцем, нужно найти и проанализировать условия, на которых этот источник передан во владение. Не исключено даже, что и в том случае, когда машина используется по гражданско-правовому договору с собственником, что ответственность за причинение вреда физическим и юридическим лицам остается за собственником.

Учитывая значительные суммы, указываемые в заявляемых требованиях, важным мероприятием является установление имущества ответчика, на которое можно обратить взыскание, и заявление в ходе процесса ходатайства о наложении на него ареста.

Достаточно распространены в судебной практике иски о возврате сумм, ранее полученных в виде аванса, предварительного платежа, займа или по векселю. Рассмотрим пример, когда по договору займа, составленному между клиентом сыщика и заемщиком, последний уклоняется от взятых обязательств о возврате клиенту суммы, полученной от него в виде займа.

Первым документом, подлежащим исследованию сыщиком, выступает *правоустанавливающий* документ, тот самый договор займа, на основании которого клиент произвел перечисление или выдачу денег заемщику.

Наряду с этим договором сыщику нужно ознакомиться с банковскими документами клиента (с отметкой банка об исполнении): платежного поручения, поручения-требования получателя, подтверждающими состоявшуюся операцию по получению денег заемщиком. В том случае, если договор займа заключен с залогом имущества и последнее не изымалось из владения собственника (заемщика), сыщику необходимо установить местонахождение этого имущества (для последующего обращения на него взыскания).

Нетрудно видеть, что при оказании данной услуги сыщик может применить такие сыскные действия, как



изучение документов, устный опрос, наведение справок. Вполне оправданным будет и наблюдение, в том числе наружное, за заемщиком, что позволит выйти например, на тщательно скрываемую «фазенду» — недвижимое имущество, фигурирующее в договоре о займе в качестве залога. Впрочем, и внешний осмотр строений, помещений и других объектов, имеющих отношение к недобросовестному заемщику, вряд ли помешает.

В практике частного сыска по гражданским делам встречаются ситуации, когда:

- Необходимо отыскать наследственное имущество, укрытое другими наследниками или находящееся в неправомерном их владении;

- Необходимо найти доказательства тому, что наследодатель в момент подписания завещания не отдавал отчета в своих действиях или не руководил ими;

- Требуется представить доказательства того, что унаследованное имущество приобретено или существенно увеличилось за счет средств иных лиц, не попавших в число наследников по закону (нередко такие иски трансформируются в иски о возмещении понесенных расходов);

- Нужно доказать неправомерность вступления в наследование лица, совершившего в отношении наследника действия, исключившие возможность его вступить в свои законные права.

В практике работы сыщиков по гражданским *семейным* делам на первое место выходит сбор сведений по делам о расторжении брака по инициативе одного из супругов, другими словами, по выявлению фактов супружеской неверности.

Семейная ситуация оказалась банальной. Клиент частного сыщика, человек состоятельный, с некоторых пор стал замечать изменение отношения к нему со стороны супруги — деловой дамы тоже не из бедных, завершившееся тем, что она просто выгнала его из их общего дома. Клиент обратился с просьбой обнаружить

хоть какую-нибудь информацию о жене, которая могла бы оказаться полезной для судебного иска о разводе или иного решения проблемы.

Все попытки проследить за женщиной проваливались, так как наш сыщик, стоило ему пристроиться на своем неприметной автомобиле за серебристым «Порше» дамы, после первого же перекрестка терял её из виду в пробке, не имея никакой возможности подстроиться под непредсказуемые женские маневры на проезжей части. Поэтому он, терпеливо дождавшись, когда «Порше» оказался на стоянке у места работы бизнесвумен, прикрепил радиомаяк к её машине. В тот же вечер он поехал следом.

Сначала она посетила винный магазин и купила бутылку водки «СМИРНОВЪ». Затем выехала на оживленную скоростную линию. После второго левого поворота за её машиной пристроился небольшой спортивный автомобиль. Сыщик заметил, что машины мигнули друг другу фарами. Заметил он и то, что за рулем спортивного авто сидела женщина. Следуя за обеими дамами, сыщик «довел» их до большого шумного диско-бара, где подруги пили водку «СМИРНОВЪ» и тепло беседовали около двух часов.

Следующим вечером сыщик наблюдал из окна своей машины, припаркованной недалеко от места работы его подопечной, как та в конце дня, поспешно вышла из офиса, села в «Порше» и резко тронулась с места...

Нарушая все правила, четыре раза переехав оживленные линии движения, объект наблюдения съехал с трассы. Следовать за серебристым «Порше» и остаться незамеченным сыщик никак не мог. Чтобы не привлекать внимания, он спокойно перестроился в крайний ряд и съехал с трассы на следующем съезде.

Сработало устройство, принимающее сигнал, и сыщик узнал, где находится объект слежки, хотя он его не видел в тот момент. Прежде чем машина женщины остановилась перед первым светофором, сыщик снова оказался позади неё. Неожиданно «Порше» свернул с основной дороги на узкую площадку для парковки. Сы-

щик проехал немного вперед и остановил машину у входа в мотель. Отсюда он продолжил наблюдение. Женщина, совершенно не предполагая, что после её головокружительных маневров за ней кто-то ещё может следить, спокойно вошла в здание строительной фирмы расположенного справа от мотеля...

Сыщик переписал номера всех машин, стоявших на парковке, где женщина оставила свою машину, после чего последовал в то же здание, куда она только что вошла. Он успел заметить, что жену клиента в холле встретил некий мужчина. Взявшись за руки, они вошли в кабинет, на которой красовалась табличка «Менеджер по строительству».

Когда они вышли, сыщик переключил свое внимание на выявленную связь — мужчину, столь тепло встречавшего чужую жену. Уже на следующее утро ему удалось выяснить место работы «связи», а номер автомобиля и данные водительских прав вывели сыщика на его прежний и нынешний адреса проживания. По последнему адресу он жил немногим более года — это соответствовало тому времени, когда семейная жизнь клиента дала трещину. Установив наблюдение, сыщик без труда зафиксировал неоднократные посещения женой клиента дома, где проживал её любовник.

Устный опрос менеджера по строительству, кабинет которого посетила парочка, оказался нелишним: менеджер, после третьей кружки пива, которую выставил ему приятнейший во всех отношениях незнакомец в пив-баре мотеля, подтвердил, что мужчина и женщина совместно подписали контракт на строительство коттеджа. После четвертой кружки сыщик получил информацию о подрядчике строительства, а также о банке, через который осуществлялась сделка.

Когда всю эту информацию получил адвокат клиента и присовокупил ее к тому факту, что за день до того, как жена выгнала своего мужа из дома, она сняла с их общего счета в банке 25 тысяч «гринов», клиент и его адвокат стали ожидать приближающегося судебного разбирательства с совсем иными чувствами, чем прежде...

### ***Изучение рынка***

Рынок — это сфера товарного обращения в целом. Комплексный анализ рынка проводят специально предназначенные для этого маркетинговые службы предпринимательских структур, которые наряду с официальной экономической информацией используют сведения, предоставляемые сыщиками.

Такие сведения состоят из двух блоков: 1) о состоянии и влиянии теневой экономики на рынок; 2) о криминальных аспектах рынка.

Теневая экономика, то есть вся та экономическая деятельность, которая по каким-либо причинам не учитывается официальной статистикой и не включена в валовый национальный продукт, тоже состоит из двух частей. Во-первых, это экономическая деятельность, являющаяся вполне легальной, но не подвергающаяся налогообложению и по разным причинам не учитываемая официальной статистикой. Во-вторых, противозаконная, намеренно скрываемая экономическая деятельность.

При изучении криминальных аспектов рынка сыщик выявляет:

- Степень криминологической «зараженности» имеющихся либо потенциальных потребителей продукции клиента;

- Общую криминологическую обстановку на той территории (в том сегменте рынка), где клиент реализует свои товар или услуги, а также тенденции её развития;

- Характеристику конкретных правонарушений, совершаемых в отношении товаров и услуг, производимых (предлагаемых) клиентов;

- Степень текущего и потенциального материального ущерба клиенту от правонарушений на действующем рынке и т.д.

- Характер реакции сотрудников правоохранительных органов на совершаемые правонарушения, затрагивающие интересы клиента.

### ***Сыщик и конкурентная разведка***

Мощным инструментом исследования рынка является конкурентная разведка (КР), которая в настоящее

время представляет собой бурно развивающуюся теоретическую дисциплину и практическую деятельность на стыке экономики, специальных дисциплин и практических методов разведки.

Конкурентная разведка приобретает все большее значение в развитии современной экономики. Однако если на Западе она уже интегрировалась достаточно глубоко в бизнес, особенно за последние 15—20 лет, то в странах СНГ и Балтии этот процесс только в самом начале.

К настоящему времени нет общепризнанной терминологии, позволяющей дать определение тому, что следует понимать под конкурентной разведкой (КР). Бытует точка зрения, согласно которой нужно вообще отказаться от термина «разведка», т.к. известно, что 90% всей информации спецслужбы получают из открытых источников и лишь 5—7% добывают нелегально, что и составляет «истинную разведку».

Из-за пробелов в законодательстве сыщик и его клиент при заключении договора не могут достаточно точно и ясно сформулировать задачи конкурентной разведки. Поэтому, пока правовая часть не будет решена, вместо слова «разведка» лучше употреблять термин «разведывательный анализ».

В конечном итоге, не так важно, как этот вид деятельности называть, важно, что под этим подразумевается. Точнее, что под этим подразумевает закон, а на сегодняшний день такого понятия в законе нет.

КР можно определить как *работу с открытыми источниками информации в правовом поле, не предполагающую никакой нелегальной работы.*

Есть предложение считать конкурентную разведку *частным случаем общего цикла поддержки принятия решения; анализом изменений условий бизнеса, ориентированный на превентивные действия, т.е. решением задач прогнозирования ситуации на рынке.*

Нетрудно заметить, что второе определение вписывается в содержание сыскной услуги «изучение рынка», а первое показывает методы получения сыщиком необходимой информации — это работа с открытыми источниками информации в правовом поле.

КР позволяет сыщику решать и такие задачи, как:

- Изучение потенциальных и действующих партнеров клиента;
- Изучать состояние дел в интересующем клиента секторе экономики;
- Разбираться в определенных политических обстоятельствах;
- Прогнозировать развитие различных ситуаций.

Таким образом, сфера КР способна охватить все изменения, которые создают угрозу бизнесу клиента. Это и действующее законодательство, и патенты, и различные правительственные решения, и непосредственно деятельность конкурентов. Возрастание роли КР в современных условиях определяется рядом факторов: быстрым ростом темпов деловой жизни, информационными перегрузками, возрастающей конкуренцией, усилением агрессивности конкурентов, сильным влиянием политических изменений и т.д. Все это создает предпосылки для увеличения заказов сыщикам со стороны субъектов бизнеса, в области КР.

Одной из тех актуальных проблем, с которыми сталкивается сыщик, занимающийся КР и не решенных в правовом отношении, является проблема «прозрачности» информации. Ведь сыщику нужен доступ к полной, конкретной и адекватной информации, необходимой для составления аналитических отчетов, в которых нуждается его клиент, чтобы принять верное решение в бизнесе.

В режиме КР сыщик работает, в первую очередь, с открытой прессой, с открытой государственной информацией — статистикой и прочим. Всего этого достаточно, чтобы при современных информационных технологиях и аналитических алгоритмах получить результат, требуемый заказчику. Но эту несекретную информацию зачастую легально сыщик не может получить. Можно сколько угодно говорить о моральной стороне нелегального использования служебных бах данных, но факт остается фактом: большинство предпринимателей ими пользуются.

Между тем, огромные массивы информации, который не носят закрытого характера и должны находиться в открытом доступе, государство держит в секрете. Когда делается попытка официально получить доступ к ней, чиновники начинают намекать, мол, пожалуйста, сколько угодно, только заплати. Но информация, купленная у чиновника из рук в руки, эта не та информация, на которую можно в полной мере опираться и свободно с ней работать.

В Европе и в США законы обеспечивают открытость экономической информации. Это тысячи доступных баз данных. Можно не только ознакомиться со списками мошенников, в открытом доступе имеются материалы судебных заседаний, связанных с той или иной фирмой или с прецедентом в любом из штатов США. Можно заглянуть в американские базы данных водительских прав, Американского общества промышленной безопасности, в соответствующие европейские базы данных, включая таможенные показатели. Можно свободно работать с материалами по Франции, Германии, по Ближнему Востоку, по Дальнему Востоку...

Как бы не обстояли дела в России, в других странах СНГ, важным условием деятельности частного сыщика при этом является соблюдение этических норм и принципов ведения КР. По своим целям она слишком близко подходит к промышленному шпионажу, и если чем-то отличается, так именно этически корректными методами решения задач.

Сыщику надо ориентироваться на следующие минимальные требования, позволяющие ему не нарушать этических норм. По этим правилам запрещается:

1. Лгать, когда представляешься.
2. Записывать на диктофон разговор с собеседником без его разрешения.
3. Предлагать взятки.
4. Устанавливать подслушивающие устройства.
5. Умышленно вводить собеседника в заблуждение при переговорах.
6. Распространять дезинформацию.
7. Воровать промышленные секреты.

8. Осознанно давить на собеседника с целью получения требуемой информации, если это может подвергнуть опасности его жизнь или репутацию.

А вот выдержки из этического кодекса американского «Общества профессионалов конкурентной разведки», которые сыщик тоже может взять на вооружение.

— Постоянно старайся увеличить уважение и признание к своей профессии на всех уровнях.

— Выполняй свои служебные обязанности с рвением и прилежанием, поддерживай самый высокий уровень профессионального мастерства и избегай всяких неэтичных поступков.

— Соблюдай все действующие законы.

— Соблюдай правила работы с конфиденциальной информацией.

Следование сыщика этическим нормам не только правильно с моральной точки зрения, но и экономически выгодно. Следование им убережет его от судебного разбирательства и связанных с этим затрат.

Другая причина, по которой сыщику целесообразно следовать этическим нормам поведения, состоит в том, что такое поведение делает его жизнь более спокойной и менее напряженной.

Третья причина — формирование атмосферы доверия к частной сысковой деятельности.

Для сбора требуемой информации нет необходимости нарушать этический кодекс. Даже для столь молодой дисциплины — конкурентной разведки — действуют старые истины. Как уже сказано выше, 85% информации, которая необходима, находится в общественном пользовании (некоторые аналитики говорят даже о 90%). Другие 15%, скорее всего, не потребуются никогда. Используя экспертный анализ и соблюдая этические нормы, сыщик в состоянии выполнять свою работу квалифицированно и эффективно.

#### ***Сбор информации для деловых переговоров***

Деловые переговоры обычно складываются из трех этапов: 1) подготовки к переговорам; 2) переговорного процесса; 3) анализа результатов переговоров.

Услуги сыщика требуются на первых двух этапах Клиентов (руководителей фирм), интересует следующая информация о партнерах по переговорам:

На первом этапе:

- \* сведения об участниках будущих переговоров (их сильных и слабых сторонах);

- \* позиции партнеров, их планы ведения переговоров;

- \* наличие и содержание подготовленных материалов к переговорам;

- \* конкурентоспособность делового партнера;

- \* платежеспособность и т.д.

На втором этапе:

- \* информация об изменениях позиций партнеров;

- \* возможные попытки шантажа с их стороны;

- \* попытки подкупа членов делегации клиента;

- \* ведение разведывательной работы в отношении клиента и т.д.

#### ***Выявление некредитоспособных или ненадежных деловых партнеров***

Некредитоспособность — это отсутствие предпосылок у делового партнера, подтверждающих его способность возратить полученный кредит. Ненадежность делового партнера, в широком смысле — это его испорченная репутация в деловых кругах. Некредитоспособный и ненадежный деловой партнер опасен тем, что он никогда об этом не говорит и предпринимает всё для того, чтобы скрыть свою несостоятельность.

Однако некредитоспособность и ненадежность проявляются в конкретных признаках, вполне поддающихся выявлению. Способность сыщика выявить хотя бы отдельные такие признаки у деловых партнеров клиента может в значительной степени обеспечить экономическую безопасность его бизнеса.

Какие же признаки указывают на некредитоспособность и ненадежность деловых партнеров?

*Некредитоспособность* характеризуется следующими признаками, проявляющимися в конкретных поступках, на выявление которых ориентируется сыщик:

- Неаккуратность при расчетах по ранее полученным кредитам (несоблюдение договорных сроков возврата кредита);

- Ухудшение текущего финансового положения (задержка выплаты зарплаты персоналу, резкое снижение окладов, увольнение персонала, перевод офиса в менее престижный район, распродажа имущества);

- Неспособность мобилизовать денежные средства из различных источников (например, отказ в кредитах для реализации бизнес-проекта);

- Обналичивание денежных средств в объемах, превышающих размеры фонда зарплаты;

- Удержание (без согласия партнера) денежных средств, полученных в качестве кредита или предварительной оплаты; •

- Совершение операций с банковскими документами, не обеспеченными кредитными ресурсами;

- Нецелевое использование кредитных средств или получение их по фиктивным документам;

Выявление некредитоспособных партнеров целесообразно проводить как до заключения, так и в процессе реализации договора и своевременно информировать об этом клиента.

Ненадежность делового партнера определяется:

- Сорванными по его вине сделками с другими фирмами;

- Несвоевременным или некачественным выполнением условий заключенных договоров;

- Наличием среди персонала фирмы лиц, ранее судимых за уголовные преступления;

- Фактами ведения против клиента промышленного шпионажа;

- Использованием сотрудников правоохранительных органов, налоговых инспекций и т.д. с целью парализации экономической деятельности своего партнера;

- Умышленным затягиванием деловых переговоров;

- Пренебрежительным отношением к авторскому или патентному праву;

- Предъявлением к нему значительного числа судебных исков;

- Наличием большого долга;
- Непрочной позицией на рынке;
- Нерегулярной и ненадежной поставкой сырья и товаров;
- Отсутствием доверия потребителей;
- Испорченной репутацией среди деловых кругов

Каковы практические приемы получения сыщиком сведений о деловом партнере клиента на предмет выявления его некредитоспособности?

Для повышения качества работы целесообразно использовать специально разработанный *вопросник*, в соответствии с которым сыщик мог бы собирать информацию о партнере клиента, а также об его фирме.

Разработанный сыщиком и согласованный с клиентом вопросник помогает в беседах с вероятным деловым партнером получать максимально подробную, интересующую клиента информацию.

В отдельных случаях целесообразно непосредственное участие сыщика (разумеется, без расшифровки) в беседах клиента с его потенциальным деловым партнером. Главное заключается в том, чтобы в ходе этих бесед создать такую обстановку, при которой удалось бы расположить к себе партнера и ненавязчиво получить нужную информацию.

В ходе бесед с потенциальным деловым партнером на предмет его кредитоспособности и надежности, в соответствии с вопросником, надо собирать информацию, включающую, в частности, ответы на следующие вопросы:

- 1) должностное положение партнера в фирме (директор, учредитель, руководитель маркетинга и т.д.);
- 2) образование;
- 3) предыдущие места работы, занимаемые должности, размер заработной платы;
- 4) нынешний уровень материальной обеспеченности;
- 5) семейное положение;
- 6) жилищные условия (собственная квартира или дом, снимает квартиру или комнату);
- 7) коренной житель данного города; недавно переехал (женится на местной жительнице, совершил обмен, купил или арендовал квартиру, дом);
- 8) стиль жизни (дело-

вой, элитарный, спортивный); 9) личные качества (уровень притязаний, стиль руководства, степень эмоциональности и т.д.); 10) офис партнера (престижность района, площадь, удобства, интерьер, охрана, численность персонала); 11) доступность связи с потенциальным партнером (номера служебных и домашних телефонов, факса, электронной почты, кто отвечает); 12) причины обращения к клиенту (случайность; привлекательность услуг; рекомендации (чью); удобное расположение офиса); 13) общий статус партнера (надежный, сомнительный, ненадежный и т.д.); 14) его отношение к клиенту (доброжелательное, безразличное, негативное); 15) степень нужды партнера в кредите (нужен постоянно, время от времени, именно сейчас) оценка партнером собственного бизнеса: процветающий, дающий средний доход, пока без успехов

Одновременно необходимо выяснять вопросы о фирме партнера. В том числе:

- 1) когда учреждена фирма и когда она приступила к деятельности;
- 2) кто основные учредители и каков уставной капитал;
- 3) юридический адрес; совпадает ли он с адресом офиса;
- 4) организационно-правовая форма предприятия;
- 5) основные руководители фирмы (фамилии, имена, должности, номера телефонов);
- 6) кто в фирме принимает окончательные решения;
- 7) число работников;
- 8) основной профиль, виды деятельности, организационная структура;
- 9) общее состояние дел на фирме;
- 10) наличие дочерних предприятий и филиалов;
- 11) кто основные партнеры;
- 12) недвижимость фирмы (земельные участки, строения, оборудование);
- 13) в каких банках находятся счета фирмы;
- 14) кто осуществляет аудит;
- 15) когда последний раз фирма брала кредит и где;
- 16) возникали ли ранее трудности с возвратом кредитов;
- 17) нуждается ли партнер в кредите сейчас, и если «да», то в каком размере и на что планирует его использовать;
- 18) обеспечение кредита, срок и порядок ее погашения и т.п.

Фиксирование всей полученной информации в соответствии с вопросником целесообразно вести в специальном досье на конкретного партнера (его фирму)

Следующий способ из арсенала сыска — *получение сыщиком информации «втемную»* непосредственно от сотрудников фирмы — вероятного партнера клиента. Например, можно посетить фирму под «чужим флагом» и предъявить убедительную легенду, позволяющую аккуратно «извлечь» из собеседников нужную информацию.

— Легенда о желании пригласить ее сотрудников на работу в «свою фирму»;

— Легенда о желании установить «сотрудничество» с этой фирмой;

— Легенда о желании продать ей (приобрести у нее) определенные товары, услуги.

Можно организовать, при наличии возможностей, *наблюдение за обстановкой на фирме*. Под возможностями понимается, в первую очередь, приобретенные сыщиком источники среди числа персонала фирмы.

*Выход сыщиков на партнеров проверяемого* и грамотное построенный устный опрос их по интересующим клиента проблемам — ещё один прием получения нужных сведений.

При выявлении некредитоспособных деловых партнеров, эксперты рекомендуют уделять повышенное внимание проверке действительности баланса и взаимоотношениям проверяемого с налоговыми органами. Как свидетельствует практика, многие недобросовестные деловые партнеры искажают данные в представляемых балансах своей фирмы, не показывая в них кредиты, уже взятые у других кредиторов.

В том случае, если налоговые органы выявят нарушения налогового законодательства, они имеют право арестовать счет нарушителя, что значительно затруднит возврат клиенту кредита, конечно, если он уже выдан. Поэтому очень важно не допустить негативного развития ситуации, для чего и нужна достоверная информация о кредитоспособности и степени ненадежности делового партнера, добытая сыщиком.

## Глава 17

### Услуги, связанные с розыском лиц и материальных объектов

#### ***Поиск пропавших без вести лиц***

В практике сыска термины «поиск» и «розыск» рассматриваются как синонимы, хотя между ними есть все-таки смысловое значение. В зависимости от того, что ищет сыщик, различают: а) поиск (того, что индивидуально не определено); б) розыск (того, что известно, индивидуально определено).

При употреблении термина «розыск» подразумевают, как правило, нормативно установленные правила (процедуры) установления местонахождения человека, т.е. розыск является правовым понятием.

Поиск предполагает более широкий перечень правил (процедур) установления местонахождения личности, он не связан юридически обязательными приемами и средствами розыска. Так, при поиске без вести пропавшего работника фирмы сыщик не обязан опрашивать его супругу, родственников, соседей (что *обязательно* делают сотрудники правоохранительных органов при розыске), а организует поиск по своему плану, исходя из собственного понимания целесообразности тех или иных поисковых мероприятий.

Как бы то ни было, понятие поиска пропавших без вести лиц зачастую синонимично понятию розыска, поскольку при поиске сыщик использует методы розыска.

#### ***Почему пропадают люди***

Без вести пропавшим считается исчезнувшее лицо, местонахождение и судьба которого остаются неизвестными. Причины пропажи людей могут быть самыми разнообразными. К ним относятся:

1. *Причины криминального характера*: 1) убийство; 2) гибель в результате доведения до самоубийства; 3) оставление в опасности; 4) похищение; 5) наезд транспорта со смертельным исходом и т.д.

2. *Обусловленные некриминальным лишением жизни:*  
1) скоропостижная смерть от болезни, несчастного случая; 2) самоубийство; 3) естественная смерть от старости.

3. *Не зависящие от желания человека и не имеющие криминального характера:* 1) стихийное бедствие; 2) потеря ориентировки на местности (заблудился в лесу, горах, степи, пещерах); 3) уход из дома вследствие психического заболевания; 4) административный арест и т.д.

4. *Вызванные проблемами личного и служебного характера:* 1) семейные неурядицы; 2) ссора с начальством и т.д.

Фактически без вести пропавшим можно считать человека, который, не поставив никого в известность, покинул место своего жительства, порвал с родственниками, знакомыми, сослуживцами, и им неизвестно, где он находится и какова его судьба.

Актуальность проблемы розыска без вести пропавшего человека определяется тем, что во многих случаях он становится жертвой преступления. Что касается пропавшего без вести сотрудника коммерческой структуры, то сие может быть сопряжено с нанесением реального или потенциального ущерба фирме.

#### *Методика поиска*

Оказание сыщиком услуги по поиску пропавшего без вести лица сопряжено со многими сложностями, требует взаимодействия с органами внутренних дел, использования криминалистических средств и методов, в том числе знаний о следах человека, словесном портрете, криминалистической регистрации и др.

Для активной розыскной работы сыщику в первую очередь надо определить, имеет ли он дело с криминальным или некриминальным фактом. Узнав это, он решает, будет ли сам заниматься этим делом или посоветует обратиться клиенту в органы внутренних дел. —пределение это, разумеется, предварительное и вероятное.

Признаками, которые указывают на то, что без вести пропавшее лицо стало жертвой преступления, могут быть следующие:

- Наличие угроз в адрес исчезнувшего лица;
- Наличие следов борьбы или иных свидетельств в помещении, в салоне автомобиля, дающих основание предполагать криминальную подоплеку исчезновения;
- Противоречивые объяснения лиц, с которыми накануне контактировал пропавший;
- Объяснения, дающие основания предположить совершение преступления в отношении исчезнувшего лица;
- Наличие длительных острых конфликтов в семье;
- Отсутствие намерений к отъезду и причин для сокрытия от близких родственников, ухода из дома на длительное время;
- Отсутствие заболевания, дающего основание предположить выезд на скрытое лечение, которое может обусловить скоропостижную смерть либо потерю памяти;
- Несообщение либо беспричинно запоздалое сообщение об исчезновении человека в правоохранительные органы близкими родственниками;
- Малолетний возраст пропавшего без вести, не позволяющий предположить самостоятельность его отъезда к родственникам или в другие места;
- Исчезновение вместе с автомобилем либо связанное с отторжением собственности, обменом жилья, а также некоторые другие обстоятельства.

При организации поиска сыщик должен подробно опросить клиента (заявителя) о личности пропавшего и об обстоятельствах его исчезновения. Надо получить несколько фотографий в различных ракурсах, а также составить полный словесный портрет, что поможет сыщику лучше представить признаки внешности разыскиваемого, выделить из них особые приметы, уяснить Манеру одеваться, своеобразие речи и мимики, походки и жестикуляции, состояние здоровья. Важно выя-



вить лиц, видевших пропавшего незадолго до его исчезновения, словом, собрать максимум сведений о нем и обстоятельствах, предшествовавших его исчезновению.

Сыщику обязательно следует навести справки в лечебных учреждениях, правоохранительных органах, а при необходимости, взаимодействуя с ними на договорных началах, запросить информационный центр органов внутренних дел о неопознанных трупах, имеющих сходные признаки внешности.

В рамках наведения справок, сыщик может также запросить данные из учетов других государственных органов (задержанных и арестованных, доставленных в медвытрезвитель, приемник-распределитель), из паспортной и адресно-справочных служб.

Особое внимание сыщик должен уделить выяснению отношений пропавшего с окружающими (сослуживцами по работе, родственниками, знакомыми по месту проживания, преступными связями). Сыщик изучает документы и переписку исчезнувшего, осматривает его жилище и место работы, фотоснимки, документы и иные предметы, могущие облегчить розыск.

Сыщик также опрашивает лиц, которые часто (либо в последнее время) общались в разыскиваемым, выясняет наличие враждебных отношений с определенными лицами, его состояние перед исчезновением (психическое расстройство, радость по поводу каких-то событий и другие переживания, опьянение, наркотическое возбуждение и т.д.) В необходимых случаях сыщик может осмотреть участки определенной местности.

Следует обратить внимание на почтовую и деловую корреспонденцию, поступающую в адрес разыскиваемого после его исчезновения, вести личный поиск, используя признаки словесного портрета.

### ***Словесный портрет как инструмент поиска***

*Словесный портрет* — это систематизированное, выполненное в специальных терминах описание внешнего облика человека, где каждый признак имеет свою

конкретную характеристику, а совокупность этих признаков индивидуальна для каждого субъекта.

Признаки внешнего облика человека, запечатленные в памяти очевидцев, потерпевших и других лиц, будучи систематизированными и описанными в соответствии с определенными правилами, с незапамятных времен используются для розыска и отождествления личности.

Система «словесного портрета» складывается из трех главных групп признаков:

*Первая группа — анатомические (статические) признаки:* рост, телосложение, степень развития мышечного и жирового слоя, относительные размеры частей тела и головы. Главное место обычно отводят чертам лица, поскольку они наиболее разнообразны, выразительны и доступны для наблюдения в любых условиях. Однако «словесный портрет» охватывает также признаки шеи, туловища, рук и ног.

*Вторая группа — функциональные (динамические) признаки:* походка, жестикуляция и т.д. К этой группе причисляют также некоторые признаки, которые не являются признаками внешности в точном смысле слова, но функционально примыкают к ним, например, признаки звуковой речи (особенности голоса).

При описании фиксируют как нормальные разновидности строения и функций человеческого тела, так и патологические признаки — аномалии. Последние могут быть как анатомическими (подагрические узелки на суставах пальцев и др.), так и функциональными (например, тик — произвольные, повторяющиеся подергивания отдельных групп мышц лица).

*Третья группа — особые приметы:* шрамы, татуировки, хромота и др. Они имеют важное, нередко решающее для идентификации значение. Поэтому их необходимо описывать очень тщательно.

Дополнительно к названным признакам фиксируют признаки одежды, головного убора, иных носимых при себе вещей.

При составлении «словесного портрета» применяют единообразную, специально разработанную точную

терминологию. Надо, чтобы описание, данное одними людьми, было понятно другим. Правила описания отдельных признаков внешности таковы:

1. *Анатомические (статические) признаки:*

*Рост* указывают в сантиметрах, а при отсутствии точных данных определяют как высокий, средний, низкий. Для взрослых мужчин высоким считается рост более 175 см, средним от 160 до 174 см, низким — менее 160 см. Для женщин эти пределы уменьшаются на 5—10 см.

*Телосложение*, в зависимости от развития костей скелета и мускулатуры, характеризуют как атлетическое, коренастое, среднее и слабое, а по степени развития подкожного жирового слоя как худощавое, средней упитанности и полное.

Общая *форма лица* в фас обуславливается соотношением высоты и ширины лица, а также пропорциями в горизонтальных плоскостях и контуром нижнего края подбородка. Форма лица может быть эллипсовидная, овальная расширением вверх, овальная расширением вниз, круглая, прямоугольная, квадратная и т.п.

*Лоб* описывают по высоте, ширине и положению (наклону), высоту его определяют по средней линии от места начала роста волос на голове до вертикальной точки. Обычно высота лба примерно равна одной трети общей высоты лица. По данному признаку лоб различают высокий, средней высоты и низкий. Ширину его (в фас) определяют по расстоянию между висками: широкий, средней ширины и узкий.

*Брови* описывают по длине, ширине, положению, контуру и по степени обилия волос. По положению они бывают горизонтальные, скошенные внутрь и скошенные наружу, а по контуру — дугообразные, прямые, ломаные и извилистые. В зависимости от обилия волос брови могут быть густые, средней густоты и редкие.

При описании *области глаз* отмечают положение глазной щели, раскрытие век, степень выпуклости глазных яблок и цвет глаз.

Положение глазной щели может быть горизонтальное, скошенное внутрь или наружу, раскрытие век — большим, средним и малым. По положению глазных

яблок глаза характеризуются как выпуклые, средней выпуклости и впалые. По цвету различают темно-карие (включая черные), карие, светло-карие, зеленоватые, голубые глаза (сюда относят также синие) и серые.

В опознавательном отношении интерес представляют особенности окраски радужной оболочки: разноцветность правого и левого глаз, наличие секторов или пятен иного оттенка, чем остальная радужина, наличие сероватой каймы по краям радужины. Важно отмечать любые аномалии — косоглазие (сходящееся, расходящееся, правое, левое, двойное), сильно выраженное сужение или расширение зрачков, наличие бельма, отсутствие глазного яблока, ношение глазного протеза.

*Нос* описывают по высоте, ширине, выступанию, контуру спинки и положению основания. Высота его (в профиль) есть расстояние от наиболее углубленной точки переносицы до места прикрепления крыла носа к щеке. Но чаще обращают внимание на длину спинки носа, которая бывает большой, средней и малой. Ширину носа оценивают в нижней, хрящевой части. По этому признаку нос характеризуется как широкий, средней ширины и узкий.

Выступление носа (в профиль) определяется расстоянием от точки прикрепления свободного края крыла носа к щеке до наиболее выступающей точки кончика носа; оно может быть большим, средним и малым.

*Спинка носа* по контуру может быть прямой, вогнутой, выпуклой и извилистой. Наблюдается выпуклость общая, в верхней или нижней части носа, если же она расположена сверху, говорят о носе «с горбинкой». Положение основания носа (в профиль) бывает горизонтальное, приподнятое или опущенное.

При описании носа фиксируют особенности формы его кончика (шарообразный, тупой, заостренный, раздвоенный кончик носа), а также аномалии, например, искривление спинки.

У *губ* отмечают выступание и толщину. Выступление, если оно есть, наблюдается у обеих губ или только у одной. Губы бывают толстые, средней толщины и тон-

кие. К особенностям относят приподнятость верхней губы или отвисание нижней.

*Рот* бывает большим, средним или малым, а углы его — горизонтальные, приподнятые и опущенные.

При описании *подбородка* указывают его высоту, ширину, положение и контур нижнего края. Ширину определяют на уровне подбородочной складки. По положению он бывает вертикальным, отклоненным назад, выступающим вперед. Контур нижнего края подбородка может быть закругленный, заостренный (треугольный) и горизонтально-прямолинейный. Отмечают также наличие заметно выраженной ямки (круглой или овальной), поперечной борозды, раздвоенность подбородка.

*Ушную раковину* по общим признакам описывают относительно её размера, формы и прилегания. По величине её классифицируют как большую, среднюю и малую, а по форме как овальную, круглую, прямоугольную и треугольную. По прилеганию ушная раковина (в фас) может быть прилегающей, отставленной (средней) и оттопыренной. В последнем случае различают верхнюю, среднюю, нижнюю, общую оттопыренность.

В опознавательном отношении ушная раковина представляет большую ценность, поскольку разнообразие её выпуклостей, впадин, контуров деталей весьма велико.

*Кожа лица* по окраске бывает белой, розовой, красной, желтой, коричневой, а по виду поверхности — гладкой и морщинистой. При наличии морщин указывают их расположение, количество, форму, длину, направление, степень выраженности. По количеству они бывают одинарными, двойными, тройными, множественными; по форме — прямыми, дугообразными, извилистыми, по направлению — горизонтальными, вертикальными, косыми.

При описании *волосного покрова* на голове отмечают цвет, форму, степень обилия волос. Волосы по цвету различают: черные, темно-русые, русые, светло-русые, белокурые, рыжие. Расположение и характер седины, форма волос (прямые, волнистые, кудрявые, курчавые),

густота, форма краевой линии волос в верхней части лба (прямолинейная, дугообразная, ломаная, извилистая) — важные признаки субъекта.

Описываемый волосистой покров на голове, отмечает вид стрижки и причёску. Необходимо указать, носит ли мужчина усы, бороду, бакенбарды.

При отождествлении человека по чертам внешности имеет значение признаки *зубного аппарата* — цвет, размер, особенности формы и расположения зубов, отсутствие некоторых зубов, ношение протезов (коронки, мостов). Исключительно важную роль может играть состояние зубного аппарата при опознании трупов.

*Шея* описывается по высоте и толщине. В качестве особенности отмечают сильное выступление кадыка.

*Плечи* могут быть узкими, средней ширины и широкими, а по положению — горизонтальными, опущенными и приподнятыми. Иногда одно плечо бывает выше другого. Эту особенность нередко скрывают подкладыванием ваты.

При описании внешности свидетели нередко указывают на признаки рук, особенно кистей и пальцев. Кисть характеризуется по длине и ширине, пальцы по длине и толщине. Из аномалий фиксируют искривление или контрактуру (сведение) определенных пальцев или фаланги.

*Накожные приметы* — рубцы, родимые пятна, бородавки, татуировки и т.д. описывают как на лице, так и на других частях тела. Они индивидуализируют внешность человека, хорошо запоминаются, играют важную роль для розыска человека или при опознании трупа.

При описании *накожных примет* указывают их наименование, местоположение, форму, размеры, направление, вид поверхности, цвет. Недостаточно отметить, что рубец находится на лбу, а следует уточнить его локализацию, например, над наружным углом левого глаза. По форме *накожные предметы* делят на линейные (прямые, дугообразные, угловатые, извилистые) и неллинейные. Форму последних приравнивают к очертанию

какой-либо геометрической фигуры или письменного знака (типа буквы «т» и т.п.)

Рубцы, в зависимости от их расположения и формы, а также других признаков могут свидетельствовать о том, что человек перенес определенные заболевания или операции.

Важной приметой являются татуировки. Помимо отмеченных признаков нужно подробно описать содержание татуировок. Очень ценным материалом являются их фотографии.

## 2. Функциональные (динамические) признаки.

*Осанка* определяется привычным положением головы, туловища и рук. Постановка головы может быть прямой, наклоненной вбок, откинутой назад, вытянутой вперед. Типична иногда манера определенным образом держать руки в карманах, за бортом верхней одежды, закладывать за спину. Осанка в целом может быть прямой, сутуловатой, подтянутой, свободной, распушенной.

Индивидуальность походки обуславливается формированием и закреплением автоматизированного комплекса определенных движений при ходьбе. Походка может быть медленной или быстрой, шаги — мелкими, средними или крупными.

При *жестике* наблюдается, главным образом, движение рук. Различают оживленную и сдержанную жестикуляцию, обычно сопровождающуюся соответствующей мимикой. Весьма характерным может быть взгляд: исподлобья, искоса, бегающий.

*Голос и речь.* Голос бывает сильный, слабый, высокий, средний, низкий, чистый, хриплый, мелодичный, резкий, звонкий, глухой. Речь может быть быстрая, медленная, произношение — правильным или с акцентом, характерным для жителей определенной местности. Иногда наблюдаются дефекты произношения, например заикание, картавость. К особенностям устной речи относят также определенную конструкцию фраз, своеобразные выражения, характерные интонации.

При описании внешности следует фиксировать признаки одежды и других носимых вещей. Описать состав

туалета: головной убор, верхнюю одежду, костюм, платье, кашне, галстук, перчатки, обувь, портфель, сумку, палку, украшения — с характеристикой этих предметов, их размеров, материалов, расцветки, покроя, отделки, маркировки, меток. Необходимо зафиксировать имеющиеся на них повреждения, пятна, следы ремонта. Особенно тщательно рекомендуется описывать одежду и прочие вещи при обнаружении трупов неизвестных лиц.

Описывая вещи, не следует забывать о функциональных признаках. Например, отметить манеру носить головной убор, привычку засучивать рукав и т.п. Но всем известно, что человек может надеть вещи другого лица или что у него окажутся не принадлежащие ему предметы. Поэтому одежда при отождествлении определенного лица служит лишь косвенным признаком.

Источниками информации для сыщика о признаках внешности человека являются:

1) очевидцы события; 2) потерпевшие; 3) родственники; 4) фотографии; 5) видеозаписи; 6) медицинские документы и т.п.

Словесный портрет целесообразно дополнить фотороботом, то есть изображением разыскиваемого лица, составленным с использованием специальных технических средств, в частности, прибора для изготовления фотокомпозиционных портретов. Вряд ли в личной собственности сыщика имеется такой прибор (кстати, тоже называемый «фоторобот»). Но, используя полезные связи, он может найти возможность использовать такой прибор.

Американские ученые создали устройство, которое позволяет разыскать в толпе нужное лицо и определить его, даже если в обзор попала только часть лица и найти соответствующее лицо в базе данных, если оно там есть.

Технология состоит в преобразовании фотографии разыскиваемого лица в математическое выражение, описывающее геометрию его черт. Система переводит

изображение в файл. Затем файлы, полученные при помощи видеокамер, сравниваются с файлами разыскиваемого лица.

Разработка системы распознавания основана на анализе локальных особенностей лица и его крошечных компонентов: расстояние между глазами, форма скул носа и т.д., всего 80 параметров. Хотя считается, что для идентификации достаточно и 20-и измерений.

В общем, устройство способно с огромной степенью вероятности «узнать» пропавшего человека.

### ***Объект поиска — дети***

Страх перед тем, что ребенок может быть похищен или потеряться, отравляет сознание многих родителей и постоянно подогревается фактами, почерпнутыми из средств массовой информации.

Между тем, каким бы высоким ни был точный показатель числа похищенных детей, все равно речь идет об одном из редких преступлений. Практика сыска показывает, что в процентном отношении дети чаще всего «пропадают без вести», будучи «похищенными» разведенными отцами или матерями, пытающимися таким образом заявить о своих правах на ребенка. Хотя подобные происшествия психологически очень сильно влияют на вовлеченных в них лиц, ребенку при этом практически никогда не причиняется физического вреда.

Более 98% детей, о которых было заявлено как о пропавших, были найдены и возвращены родителям через несколько часов. Обычно они находились у друзей, не замечая того, как быстро летит время за игрой, задерживались в школе или просто опаздывали на автобус. Фактически все родители сталкиваются с тем, что дети иногда возвращаются домой позже обычного.

Тем не менее, родителям следует немедленно заявить о пропаже ребенка, обратившись в полицию или к сыщику, если им кажется, что он потерялся. Не стоит тратить драгоценное время, ожидая ребенка дома.

Сыщик, к которому обратились встревоженные родители, должен получить от них максимально точное

описание внешности ребенка, выслушать их соображения по поводу того, где он может быть, расспросить, во что был одет ребенок, об его увлечениях и, о разочарованиях, испытанных им в последнее время. Нужно успокоить родителей: скорее всего их чадо вернется домой чуть позже, чем обычно.

Чтобы облегчить поиск ребенка, сыщик может составить сводный информационный лист, куда целесообразно включить следующие данные на ребенка:

- \* Фамилия, имя, отчество, прозвище;
- \* Шрамы, родинки, другие особые приметы на теле, в том числе скрытые под одеждой;
- \* Дата и место рождения;
- \* Сведения из медицинской карточки (болезни, состояние здоровья);
- \* Имена, адреса, телефонные номера учителей, спортивных тренеров, преподавателей музыки, приятелей и т.д.
- \* Индивидуальные привычки, особенности психического склада;
- \* Описание внешнего вида (словесный портрет);
- \* Информация о родственниках, включая тех, кто живет в других городах;
- \* Подробный план дома или дачи, если ребенок живет там постоянно

Нужно попросить фотографию ребенка, возможно имеющиеся видеоизображения (желательно родителям раз в полгода фотографировали ребенка, чтобы при необходимости можно было передать сыщику свежий снимок).

Далее сыщик «отрабатывает» информацию, полученную от родителей и сосредоточенную в сводном информационном листе, постоянно поддерживая связь с родителями.

Прежде всего, он проверяет близкие связи — родственников и приятелей. В большинстве случаев «пропавший» находится. Если же «по горячим следам» этого не происходит, включается весь механизм розыска пропавшего без вести человека.

В Великобритании вводится новая система оповещения населения о похищении или пропаже детей, которая позволит посылать сообщения на все телефоны, находящиеся в районе последнего контакта с пропавшим ребенком.

Чтобы иметь возможность получать сообщения об инцидентах, владельцы «мобильников» должны зарегистрировать в базе данных номер своего телефона и домашний почтовый индекс.

Теоретически, текстовые сообщения, приходящие на мобильный телефон, должны обеспечивать население дополнительной информацией о происшествиях, которые обычно освещаются в экстренных выпусках теле- и радионовостей. А благодаря появившейся возможности передачи изображений посредством мобильных телефонов, полиция сможет также рассылать фото пропавшего ребенка и (или) фоторобот предполагаемого преступника.

Каждый из телефонных номеров, зарегистрированных в базе данных системы, получает индекс, определяющий его принадлежность к определенной территории. Благодаря этому полиция может разослать сообщения на телефон, зарегистрированные, например, в радиусе 10 миль вокруг того места, где пропавшего видели в последний раз.

## Консультирование как услуга

### *Определение и этапы консультирования*

Такой вид сыскных услуг, как консультирование и подготовка рекомендаций клиентам по вопросам правомерной защиты от противоправных посягательств, получает все большее распространение. В этой связи актуальны вопросы технологии и методики проведения сыщиком консультирования. Ему надо четко представлять характер, предмет и объем консультирования.

Довольно популярно упрощенное представление о консультировании как о собеседовании консультанта (в данном случае сыщика) и клиента, в ходе которого последний получает устные рекомендации.

Между тем, процесс консультирования более сложен: он представляет собой совместную деятельность сыщика и его клиента с целью решения определенной задачи (комплекса задач) по обеспечению защиты законных прав и интересов клиента от противоправных посягательств, в том числе — осуществление в связи с этим определенных изменений в деятельности клиента (в его поведении).

Сам процесс консультирования можно разделить на 5 этапов, каждый из которых, в свою очередь, включает ряд элементов. Это этапы подготовки, диагноза ситуации, планирования действий, внедрения и завершения. Разберем их подробнее.

### *Этап подготовки консультирования*

Подготовка является начальным этапом любого процесса консультирования. Он включает в себя первый контакт сыщика с клиентом, предварительный диагноз ситуации, планирование задания, предложение клиенту относительно способов решения задания и заключение договора на консультирование.

Как правило, в большинстве случаев именно клиент завязывает первый контакт и на встречу с сыщиком

(консультантом) приходит уже подготовленным. Клиент предварительно выявляет профессиональный опыт консультанта, умение доходчиво и понятно изложить рекомендации и т.д. В свою очередь сыщик должен выяснить, какие проблемы возникли у клиента.

Первую встречу целесообразно провести в офисе сыщика, но по желанию клиента можно встретиться и в его служебном помещении или в нейтральном месте. Главное для сыщика при этой встрече — умение показать себя как профессионала, избежать навязывания клиентом методов действий (способов решения проблемы), ведение беседы в спокойной благожелательной атмосфере. В ходе беседы нужно предложить клиенту кратко изложить суть его просьбы.

После первого контакта с клиентом сыщик приступает к предварительному диагнозу ситуации. Цель такого диагноза — определить ее суть и спланировать задачу, необходимую для решения проблемы клиента. Диагноз включает сбор и анализ информации по сложившейся ситуации. При этом акцент делается на негативных фактах и отрицательных тенденциях (например, нарастание темпов хищений на фирме клиента, регистрация дерзких и агрессивных правонарушений по отношению к нему и т.д.)

После анализа ситуации сыщик разрабатывает план своей работы. В этом документе он намечает цели и нужные для их достижения мероприятия, указывает промежуточные результаты, определяет сроки и порядок представления отчетов клиенту.

После этого сыщик встречается с клиентом и представляет ему документ под названием «Предложения по контракту». В нем, помимо указания будущего результата (того, что намерен предложить сыщик клиенту в качестве практических советов для разрешения ситуации), отражены и такие вопросы, как оценка ситуации сыщиком, программа его работы, стоимость услуг, возможные, непредвиденные расходы, график поэтапной оплаты. Если клиент принимает условия сыщика, с ним заключается договор.

### ***Этап диагноза ситуации***

Диагноз ситуации сыщик начинает с выявления фактов, необходимых для последующего анализа. Следующий шаг — анализ — включает в себя выявление причин и факторов, порождающих неблагоприятную обстановку (например, причин и условий, способствующих утечке сведений, составляющих коммерческую тайну, на фирме клиента).

Этот шаг наиболее сложен, поэтому сыщик должен применить здесь необходимые сыскные действия (опрос, наблюдение и т.д.) Нежелание сыщика применять их, подменяя сыскные действия здравым смыслом и опорой на прошлый опыт («и так все ясно»), самым негативным образом скажется на качестве его рекомендаций.

### ***Этап планирования действий***

Квалифицированная диагностическая работа создает основу для планирования действий. Этот этап консультирования начинается с выработки решения — определения тех основных способов, посредством которых можно разрешить негативную ситуацию.

Поясним это на примере консультирования по вопросу защиты сведений, составляющих коммерческую тайну. Можно предложить клиенту, например, всего один способ защиты коммерческой тайны: введение в практику трудовых отношений с персоналом письменных обязательств о неразглашении «закрытых» сведений. Но возможен и целый комплекс мероприятий, включающий разработку перечня сведений, относящихся к коммерческой тайне, системы допусков, закрытого делопроизводства, пропускной режим и т.д. Выбор способа решения зависит не только от квалификации сыщика, но и от возможностей клиента.

После завершения предыдущего шага (выработка Решения) консультант представляет клиенту свои предложения (рекомендации) по осуществлению необходимых изменений. В этом документе (кратком, но написанном ясно и доходчиво) должны найти отражение

следующие вопросы: а) анализ сложившейся ситуации; б) степень риска (например, вероятность утечки «закрытых» сведений) при отклонении клиентом предлагаемого решения; в) план работы по осуществлению изменений.

В предложении клиенту по изменениям в его деятельности (или в поведении) надо показать не только то, что следует внедрить, но и то, как это сделать. Если клиент на данном этапе предпочтет сам осуществить рекомендации консультанта, то сотрудничество с ним нужно завершить.

### ***Этап внедрения***

Однако процесс консультирования может также включать помощь консультанта в осуществлении изменений, корректировку предложений и обучение. Такая помощь предполагает регулярную оценку сыщиком, совместно с клиентом, хода внедрения, разъяснение исполнителям способа разрешения отдельных трудностей, проверку выполнения предварительных условий.

При необходимости консультант вносит предложения о корректировке применяемых методов и первоначального плана внедрения. Такие корректировки, если они носят квалифицированный характер, только повышают авторитет сыщика как консультанта, поэтому не следует их избегать. Обучение кадров в фирме клиента должно проходить по соответствующим программам и в разных формах: лекции, семинары, практические занятия, деловые игры и т.д.

### ***Этап завершения консультирования***

Он включает в себя оценку, заключительный отчет, расчет по обязательствам и расставание сыщика с клиентом.

Оценку выполненного сыщиком задания в письменном виде должен дать клиент.

Этот документ включает в себя следующие моменты: оценку профессиональных качеств сыщика, оценку организации им процесса поэтапного консультирования и реальное достижение цели (обеспечение защиты

конфиденциальной информации). Несмотря на очевидную субъективность, сравнение таких оценок от нескольких

КИХ Клиентов позволит сыщику получить достаточно объективное представление о положительных и отрицательных сторонах своего консультирования.

Заключительный отчет представляется сыщиком клиенту в письменном виде, и он должен включать ответы на все вопросы, зафиксированные клиентом в договоре. К отчету прилагается уточненный расчет гонорара и расходов сыщика.

Выражение благодарности за сотрудничество и т.п. при расставании повышают авторитет консультанта среди других потенциальных клиентов, закладывают основу для возможного взаимодействия с клиентом на будущее.



Новые времена — новые услуги

Перечень рассмотренных выше услуг частного сыска отнюдь не носит исчерпывающий характер. Напротив, он постоянно расширяется с учетом реалий рыночной экономики на постсоветском пространстве. Понятно, что этот процесс значительно динамичнее, чем процесс законотворчества, легализующий новые направления в деятельности частного сыска. Тем не менее, законодатель старается не отставать от реалий, дополняя и уточняя перечень частных сыскных услуг, что находит отражение в соответствующих законодательных актах (например, в новом законопроекте о частной охране и частном сыске в России, рассмотренный комитетом Госдумы по безопасности в первом чтении 11 сентября 2003 года).

Так, в нем предложено дополнить перечень услуг частного сыска следующими: 1) выяснение причин невозвращения долга; 2) установление фактов незаконного кредитования; 3) установление фактов неправомерных действий при банкротстве; 4) выявление фактов и обстоятельств незаконного использования результатов интеллектуальной деятельности; 5) выявление фактов и обстоятельств нарушений при выпуске ценных бумаг.

Те действия, которые в законопроекте названы «выяснением причин невозвращения долга», появились уже давно и продолжают оставаться одной из наиболее востребованных сыскных услуг, правда, под наименованием «оказание помощи клиенту во взыскании долга».

Установление фактов незаконного кредитования следует понимать как сыскную деятельность по обеспечению кредитной политики банков.

Установление фактов неправомерных действий при банкротстве тесно связано с действиями сыщика по выявлению мошенничества.

Что касается выявления фактов и обстоятельств незаконного использования результатов интеллектуальной деятельности, то резкая актуализация потребности в подобного рода услуге обусловлена незаконным оборотом объектов интеллектуальной собственности.

Выявление нарушений при выпуске ценных бумаг затрагивает сферу защиты имущества (денег) банковских структур от хищений при обращении платежных средств, одним из которых являются фальсифицированные ценные бумаги.

***Участие сыщика во взыскании долгов***

Изучение правовой базы имущественных споров и практики в этой сфере указывает на то, что легальное истребование долга лишь в самых общих чертах отражает тот сложный процесс, с которым сталкиваются кредиторы. Процесс этот характеризуется следующими особенностями:

1. Обращение в суд требует немалых денежных затрат, размер которых пропорционален сумме иска (оплата госпошлины, гонорары адвокатам, выплаты свидетелям; экспертам, иные платежи);

2. Истребование долга в судебном порядке влечет значительные временные затраты. Речь идет как о большом количестве «человеко-часов», которые тратит кредитор на ведение дела, так и о длительном сроке, который пройдет с момента предъявления претензии к должнику до реального погашения долга в установленном порядке;

3. Для успешного решения дела судебным путем ввиду чрезвычайно сложной процедуры кредитору необходима квалифицированная юридическая помощь;

4. Положительное решение дела в суде ещё не гарантирует реального возмещения долга;

5. Процессуальное законодательство нуждается в совершенствовании для более надежного обеспечения интересов кредиторов.

Вот почему, столкнувшись с неповоротливой, дорогостоящей и ненадежной государственной машиной

при истребовании долга, кредиторы изыскивают другие пути, в том числе обращаются к услугам сыщиков.

Одна из типичных сыскных задач в данной связи это *розыск должника клиента и его имущества*.

Наличие информации у клиента о месте проживания должника и имуществе, которым последний располагает, является необходимым условием решения имущественного спора в любой форме и на любом этапе. Напротив, отсутствие такой информации препятствует направлению претензии просрочившему должнику, вступлению с ним в переговоры, принятию мер к сохранности имущества и прочему, т.е. досудебному решению спора. Исключается при этом и привлечение должника к гражданско-правовой ответственности в судебном порядке.

В исковом заявлении по поводу взыскания долга, направляемом в суд должны содержаться сведения о наименовании ответчика; об его месте жительства или месте нахождения (если ответчик — юридическое лицо). Если таких данных нет, судья оставит исковое заявление без движения.

В случае неявки в судебное заседание ответчика (должника), в отношении которого отсутствуют сведения об его извещении, разбирательство дела откладывается. Если ответчик не проживает по адресу, указанному истцом, и неизвестно место его работы, суд не проводит никаких действий по его розыску; заинтересованное лицо (кредитор) само обязано сообщить о действительном месте жительства вызываемого в суд должника.

Существенно и то, что отсутствие информации о месте нахождения ответчика и находящегося в его собственности имущества препятствует принятию мер в установленном законом порядке по обеспечению иска.

Неудивительно поэтому, что должник, стремясь уклониться от погашения долга, нередко избегает встреч с кредитором (читай — клиентом сыщика) и с его представителями, меняет или скрывает место своего пребывания, укрывает находящееся в его распоряжении имущество. Вот почему на всех стадиях решения иму-

щественного спора возникает потребность в услугах сыщика для осуществления розыска должника и его имущества, на которое можно обратить взыскание.

Впрочем, не исключено, что кредитор прибегнет к *непрофессиональному* частному сыску. В данной ситуации таковым станут розыскные действия кредитора, его родственников и друзей, которые не имеют розыскной подготовки и не работают по данной специальности. В определенных пределах подобный сыск может стать оптимальным решением, экономя время и деньги, ибо подбор и подключение профессионального сыщика, разумеется, требуют затрат того и другого.

Кроме того, розыскные действия, предпринятые кредитором и направленные на решение его личных проблем, не имеют жестких правовых ограничений, налагаемых на профессиональный сыск. Допустим, субъект, осуществляющий розыск, производит устный опрос близкой связи должника и это лицо отказывается отвечать на вопросы. После этого следует угроза физической расправы, если тот не сообщит о местонахождении должника.

Если опрос проводит сотрудник органов внутренних дел в связи с исполнением служебных обязанностей по розыску, то в случае высказывания им угрозы его можно привлечь к ответственности за превышение должностных полномочий. Если опрос проводит частный сыщик, то его за угрозу физической расправой тоже можно привлечь к ответственности.

Если же опрос проводит сам кредитор или иное лицо, оказывающее ему помощь на основе личной договоренности (родственник, друг) и не имеющее служебных полномочий, то высказывание угрозы избияения не влечет уголовной ответственности угрожающему (если только угрожающий однозначно не даст понять, что намерен причинить тяжкий вред здоровью отпращиваемого). При осуществлении сыска лично кредитором есть и некоторые другие преимущества. Например, при обнаружении должника нет проблем с его опознанием, исключена его попытка выдать себя за другого человека и т.п.

Однако вернемся к профессиональному сыску, когда розыскные действия физического лица осуществляются на возмездной договорной основе между сыщиком и его клиентом.

Преимущества профессионального сыска перед сыском непрофессиональным очевидны. Среди них — возможность уделить розыску максимальное количество времени, наличие специальных знаний, навыков и должной технической оснащенности. Причем в плане технической оснащенности современные частные сыщики нередко превосходят своих коллег из правоохранительных органов. По сравнению с сотрудниками государственного сыска преимуществом частного сыщика является также его личная заинтересованность в результатах розыска и более гибкий учет интересов клиента.

Вместе с тем преимущества частного сыска не безусловны. Отдельные параметры сыскной работы не всегда отвечают пожеланиям клиента, намеревающегося разыскать своего должника, а также соответствующее имущество. О чем идет речь?

Во-первых, объем и качество сыскных услуг прямо зависят от размера оплаты, а утративший имущество клиент зачастую не располагает средствами для оплаты дорогостоящих услуг;

Во-вторых, масштаб частного розыска объективно ограничен. Даже при наличии у клиента значительных средств и привлечении нескольких сыщиков, розыск может охватить определенные точки и направления, тотальный же розыск (на значительной территории, по всей стране, тем более за рубежом) под силу только государственной правоохранительной системе.

В-третьих, перечень дозволенных розыскных действий частного сыщика весьма ограничен (это многократно упомянутые пять видов).

Частный сыщик при производстве розыскных действий не имеет властных полномочий. В то же время законные требования должностных лиц правоохранительных органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, о предоставлении соответствующей информации, обязательны для исполнения физическими

и юридическими лицами, к которым эти требования предъявлены, ибо неисполнение таких требований влечет предусмотренную законодательством ответственность.

Для сравнения приведем перечень мероприятий, которые уполномочены осуществлять оперативно-розыскные аппараты компетентных государственных органов (на примере статьи 6 Федерального закона РФ «Об оперативно-розыскной деятельности»):

1) Опрос граждан; 2) Наведение справок; 3) Сбор образцов для сравнительного исследования; 4) Проверочная закупка; 5) Исследование предметов и документов; 6) Наблюдение; 7) Отождествление личности; 8) Обследование помещений, зданий, сооружений, участков местности и транспортных средств; 9) Контроль почтовых отправлений, телеграфных и иных сообщений; 10) Прослушивание телефонных переговоров; 11) Снятие информации с технических каналов связи; 12) Оперативное внедрение; 13) Контролируемая поставка; 14) Оперативный эксперимент.

В ходе проведения оперативно-розыскных мероприятий компетентные государственные органы используют информационные системы, видео- и аудиозапись, кино- и фотосъемку, а также другие технические средства. Кроме того, они используют помощь должностных лиц и специалистов, обладающих научными, техническими и иными специальными знаниями, а также отдельных граждан, с их согласия, на гласной и негласной основе.

Что же касается участия частного сыщика в розыске должника, то «технология» реализации этой услуги в принципиальном плане не отличается от содержания услуги по розыску пропавших без вести лиц, описанной ранее.

Между тем, более сложной задачей, чем розыск должника клиента, является задача по истребованию долга, когда должник не скрывается, более того, не отказывается от своих долговых обязательств, однако долг не возвращает.

В данном случае от сыщика требуется разработка и проведение специальных акций по оказанию психоло-

гического давления на недобросовестного заемщика. К подобным акциям относятся:

1. Угроза внести должника в «черные списки», в т.н. «черный компьютер»;
2. Угроза внести должника в базы данных на мошенников в МВД;
3. Угроза проведения кампании антирекламы в СМИ;
4. Оказание выгодного влияния на заемщика через общих партнеров, его акционеров, серьезных клиентов.

Реалии рыночных отношений таковы, что кроме участия сыщика, как «средства» в решении проблемы возврата долгов, существует достаточно много других способов и приемов, используемых для взыскания долгов. Рассмотрим два полярных подхода к решению указанной проблемы: криминальное давление и т.н. «кампанию по взысканию долга».

#### *Способы и приемы криминального давления для взыскания долгов:*

1. Использование угроз, высказывание которых само по себе не влечет уголовной ответственности (угроза разглашения теневых сторон предпринимательской деятельности должника: фактов незаконных сделок, уклонения от уплаты налогов, порочащих связей, уничтожения имущества);
2. Высказывание в адрес должника и его близких прямых угроз действиями, угроза которыми уже сама по себе влечет уголовную ответственность (при личных встречах, по телефону, почтой). Угрозы высказываются конкретно, с сообщением для убедительности, деталей причинения увечий и убийств, похищения ребенка и т.п.;
3. Осуществление каких-либо карательных акций в отношении должника или близких ему людей, влекущих неблагоприятные для него последствия, но не являющихся уголовно наказуемыми. Например, появление на фирме инспектора пожарного надзора, сотрудника налоговой полиции и т.д.
4. Захват какого-либо дорогого имущества должника (нового автомобиля, партии товара, ювелирных украшений, предметов быта);

5. Осуществление в отношении должника или близких ему людей каких-либо карательных акций, являющихся уголовно наказуемыми (хулиганские поступки, нанесение побоев и увечий, изнасилование, уничтожение имущества);

6. Изоляция должника или близких ему людей от внешнего мира. В этом случае воздействие на него резко усиливается. Изоляция позволяет осуществлять более длительные акции давления на должника: лишать пищи, воды, сна, истязать;

7. Убийство близких должнику людей либо его самого. На первый взгляд, такие действия могут показаться нелогичными и лишёнными практического смысла. В самом деле, зачем прибегать к убийству, если оно является особо тяжким преступлением, за которое предусмотрено наиболее строгое наказание, и факт его совершения привлечет максимальное внимание правоохранительных органов? Риск разоблачения и сурового наказания резко возрастает. Кроме того, лишение жизни должника, вроде бы не позволяет истребовать с него долг.

Контраргументы: физическое устранение «упрямого» должника позволяет иногда договориться с его премником; убийство близких людей может оказаться решающим фактором для «несговорчивого» должника; убийство одного человека — предупреждение другим. Ну, а риск разоблачения невелик, ибо показатель раскрываемости тщательно подготовленных «заказных» убийств очень мал.

#### *Кампании по взысканию долгов*

Усилия фирмы-кредитора по взысканию долгов точнее всего можно назвать кампанией. Читатель, ознакомившийся с этапами кампании, заметит резкий контраст по содержанию и стилю мероприятий в сравнении с методами криминального давления для взыскания долгов.

Этапы процесса взыскания долгов таковы: 1) напоминание; 2) строгое напоминание; 3) запрос; 4) настоятельная просьба; 5) ультиматум.

*Напоминание (завуалированный намек).* Если клиент впервые допустил просрочку оплаты, то действия фирмы по взысканию долга являются достаточно сдержанными и мягкими. Предположение, которым руководствуется кредитор на этом этапе заключается в том, что клиент просто не заметил счет и нуждается лишь в напоминании. Если срок оплаты истек около двух недель назад, многие фирмы просто посылают дубликат счета с напоминанием, что его оплата просрочена.

«Должно быть, Вы не заметили появления задолженности по оплате наших счетов? Мы направляем Вам это дружеское напоминание и просим прислать чек на сумму \$97,5».

Количество напоминаний, посылаемых должнику, различно для различных фирм. Скорее всего, клиент, зарекомендовавший себя хорошо, получит несколько напоминаний. Ненадежному клиенту кредитор может послать только одно напоминание, а затем перейдет к этапу строгих напоминаний. Один этап быстро сменяется другим, если очевидно нежелание клиента дать какой-либо ответ.

*Строгое напоминание (явный намек).* На втором этапе пишут строгое напоминание, хотя остается в силе допущение о том, что должник просто забыл оплатить счет. Многие фирмы используют эту возможность для того, чтобы напомнить клиентам о ценности своих услуг, и чтобы показать, что клиент (должник) все еще на хорошем счету, несмотря на допущенную оплошность. Вот пример такого письма из универсама:

«Вам понравится широкий ассортимент товаров, имеющихся у нас в продаже в настоящий момент. Вы наверняка найдете у нас что-нибудь, соответствующее Вашему вкусу и потребностям.

При визите к нам Вы сможете оплатить счет на \$180, оплата которого отсрочена на 45 дней. А затем мы поможем Вам наилучшим образом выглядеть этим летом».

*Запрос.* Этап называется запросом по причине того, что кредитор спрашивает должника, почему до сих пор не оплачен просроченный счет. Если с помощью письма невозможно добиться оплаты, то кредитор старается получить хотя бы объяснение.

При этом следует взывать к чувству собственного достоинства должника, к его чувству справедливости, а также к его своекорыстию.

Обращение к чувству собственного достоинства позволяет упомянуть о том, как почетно выполнять финансовые обязательства. Некоторые кредиторы упоминают о возможности избежать чувства стыда из-за того, что должник получает репутацию неаккуратного плательщика.

В случае обращения к чувству справедливости должника кредитор делает упор на том, что обеспечил должника всем, о чем тот его просил (предоставил кредит). Чтобы справедливость была соблюдена, должник обязан оправдать доверие кредитора и оплатить счет.

У некоторых должников получает отклик обращение, к их корысти. Дело в том, что кредит многие люди воспринимают как нечто само собой разумеющееся. Если напомнить им, что кредит, вообще говоря, получить не так-то просто, и что такой возможностью надо дорожить, то кредитор, возможно, получит положительный ответ.

*Настоятельная просьба.* Если запрос не привел к желаемым действиям со стороны должника, то процесс взыскания долга переходит в стадию настоящей просьбы. К этому моменту просрочка оплаты счета составляет приблизительно 90 дней.

На этом этапе надо указать должнику всю серьезность создавшейся ситуации. С этой целью письмо ему подписывает более высокопоставленное лицо, чем сотрудник, занимающийся взысканием долгов. Должнику надо объяснить, что более так продолжаться не может, хотя возможность разумного решения вопроса ещё есть. При этом следует избегать угроз, так как они скорее приводят к противодействию, чем к добровольному согласию.

Все же на этом этапе можно упомянуть о возможности подачи судебного иска, не приводя конкретной даты. Если должнику посылают на данном этапе несколько писем, то конкретную дату подачи иска следует упомянуть только в последнем из них. На этапе настоятельной просьбы тон письма является скорее требовательным, чем убеждающим. Вот пример такого письма:

«Учитывая Вашу репутацию аккуратного плательщика, мы были уверены в том, что Вы свяжетесь с нами касательно просрочки оплаты Вашего счета. Вынуждены сообщить, что пришло время для того, чтобы предпринять более решительные меры с целью получения суммы долга, составляющей \$180.

Мы предоставляем Вам 10 дней на то, чтобы полностью ликвидировать задолженность. Нам бы хотелось избежать представления Вашего счета в Ассоциацию штата по взысканию долгов (*кампания по взысканию долгов рассматривается на опыте США — прим. автора*). Думаем, что никто из нас не желает быть вовлеченным в судебное разбирательство, но возможность этого определенно существует.

Пожалуйста, представьте Ваш чек на \$180 до 31 октября. Это поможет Вам избежать судебного разбирательства, которое может дорого Вам обойтись и стать губительным для Вашей репутации».

**Ультиматум.** Это последний шанс должника избежать позора судебных разбирательств и оплаты судебных издержек. Кредитор ясно указывает ему на серьезность положения и подробно описывает возможные последствия неуплаты. Должнику сообщается сумма долга и дата, до которой следует произвести оплату. Серьезность ситуации не позволяет подписать письмо кому-то другому, кроме начальника высокого ранга,

К данному моменту просрочка оплаты уже превышает 100 дней. Чтобы подчеркнуть серьезность ситуации, в ультиматуме зачастую используется дедуктивная последовательность. В то же время кредитору не реко-

мендуется ругать должника или спрашивать его о причине неуплаты. Вне зависимости от того, имеют финансовые проблемы должника временный или постоянный характер, кредитору желательно сохранить с ним хорошие отношения. Вот пример:

«В случае неуплаты Вашего долга, составляющего \$245, мы вынуждены будем передать соответствующие документы в Ассоциацию по взысканию долгов. Ущерб, который может быть нанесен распространением неблагоприятных сведений о Вас, будет заключаться в значительном сокращении возможностей получения Вами кредита в обозримом будущем. Поскольку политикой Ассоциации по взысканию долгов является взыскание долга в судебном порядке, Вам также придется оплатить все судебные издержки.

К настоящему моменту оплата Вашего счета просрочена более чем на 100 дней, и информация о неоплаченном кредите будет переслана из нашего офиса. Однако, в случае уплаты \$245 в течение ближайших пяти дней, эта информация останется в нашем офисе, и Вы сможете избежать неприятных эмоций, связанных с судебными разбирательствами, а также оплаты судебных издержек».

#### ***Частный сыск в обеспечении безопасности кредитной политики банка***

К услугам частного сыска банки прибегают в рамках постоянно функционирующей системы обеспечения безопасности кредитной политики, важнейшим элементом которой являются банковские Службы Безопасности (СБ), наделенные законодателем правами проведения частной сыскной деятельности.

Услуги отдельного сыщика оказываются востребованными, например в том случае, когда банк находится в одном городе, а его потенциальный заемщик — в Другом, там же, где проживает сыщик, либо в случае Привлечения сыщика к мероприятиям СБ банка на договорной основе.

Например, банк может привлечь сыщика к *аналитическому исследованию надежности потенциального заемщика*. На этом этапе сыщик изучает заемщика, как правило, по следующим направлениям:

- Личность заемщика, его репутация в деловом мире, ответственность, готовность выполнять обязательства по кредиту;

- Финансовые возможности, в том числе способность погасить взятую ссуду за счет текущих денежных поступлений или продажи активов;

- Имущество: величина и структура акционерного капитала компании, личное состояние ключевых акционеров (индивидуального предпринимателя);

- Обеспечение: виды и стоимость активов, предлагаемых в качестве залога при получении кредита;

- Общие условия: состояние экономической конъюнктуры и другие внешние факторы, могущие оказать влияние на положение заемщика;

- Наличие связей с представителями теневой экономики;

- Наличие возможного сговора с конкурентами банка — клиента сыщика;

- Наличие умысла на мошенничество или отказ от платежа.

Следующий этап, где могут понадобиться услуги сыщика, это *комплексная оперативная проверка* потенциального заемщика для решения вопроса по существу: предоставлять ему кредит или нет.

В данной связи сыщику могут поставить задачу установить *действительность* той предпринимательской деятельности, которая отражена в документах потенциального заемщика. Иными словами, он изучает документы заемщика, чтобы убедиться в том, что в них содержатся достоверные сведения об его практической деятельности и нет каких-либо искажений о характере, объеме, деталях этой деятельности.

Например, документ может быть оформлен по всем правилам (т.е. проверка доброкачественности документа по формальному требованию не выявит каких-либо подозрений), однако документ будет считаться подлож-

ным, если в нем неправильно (ложно) отражены совершенные материальные операции либо указаны фактически не совершенные (фиктивные) материальные операции или включены подставные лица. Несомненно, разобраться в этих вопросах сыщик сможет при наличии источников из числа квалифицированных финансистов и во взаимодействии со Службой Безопасности банка.

Существуют также активные, «острые» методы зондажа потенциального заемщика, выходящие за рамки правового поля. Среди них такие, как внедрение на изучаемую фирму информаторов, приобретение конфидентов из числа сотрудников фирмы-заемщика, добывание конфиденциальных материалов, проведение акций компьютерного сыска, прослушивание телефонных разговоров, тайное проникновение для негласного ознакомления с интересующими документами, фотографирование документов, установка спецтехники и т.п.

Очевидно, что конкретный набор проверочных мероприятий, применяемых сыщиком, зависит от его квалификации, суммы и условий предполагаемого кредита, экономической целесообразности затрат на проверку, степени заинтересованности банка в данном заемщике.

Но сыщик должен в любом случае уделять особое внимание проверке действительности баланса и взаимоотношениям заемщика (гаранта) с налоговыми органами. Как показывает практика, многие недобросовестные заемщики искажают данные в представляемых балансах предприятия, не показывая кредиты, уже взятые у других кредиторов. Между тем, если налоговые органы выявят факты нарушения налогового законодательства, они имеют право арестовать счет нарушителя, что значительно затруднит возврат выданных банком кредитных средств.

Если потенциальный заемщик отвечает принятым в банке стандартам и успешно прошел все этапы проверки, с ним подписывают вариант кредитного договора, устраивающий обе стороны. После этого наступает этап *кредитного мониторинга*. Его суть — постоянный

контроль за выполнением заемщиком условий кредита в том числе с помощью сыщика. Сыщик сосредотачивает свои усилия на выявлении отдельных настораживающих моментов (признаков), касающихся заемщика. К ним относятся:

1) Признаки, указывающие на нецелевое использование кредита в нарушении условий кредитного договора: а) резкое отклонение от условий использования кредита со ссылкой при этом на несущественные факторы, не оказывающие серьезного влияния на его исполнение, либо на обстоятельства, не соответствующие действительности; б) длительная задержка с началом исполнения кредитуемой сделки; в) невыполнение отдельных условий кредитуемой сделки.

В этом случае задача сыщика — выяснить истинные причины задержки начала исполнения сделки, на которую испрашивался кредит.

2) Признаки финансовых затруднений либо недобросовестного поведения заемщика и его намерения не возвращать кредит: а) труднообъяснимое поведение руководителей, в том числе уклонение от личных встреч, телефонных переговоров, оставление без ответа факсов и телеграмм; б) систематическое направление извинений в связи с «временными финансовыми трудностями»; в) постоянные просьбы о продлении сроков кредита; в) неуплата налогов, таможенных платежей и стремление скрыть такие факты от кредитора; г) факты создания препятствий при проверке залога, договоров по кредитуемой сделке, бухгалтерской отчетности и других финансовых данных.

3) Признаки, указывающие на планируемое фиктивное банкротство: а) факты заключения нелогичных с хозяйственной точки зрения и практически невыполнимых договоров; б) конфликтные ситуации на фирме заемщика; в) серьезные кадровые изменения; г) радикальное изменение в составе учредителей, акционеров, администрации предприятия; д) существенное сокращение персонала; е) резкое изменение профиля деятельности предприятия; ж) потеря важных партнеров и клиентов; з) распродажа имущества; и) разрыв или

непродление договора аренды помещений; к) выезд руководителей фирмы и членов их семей за пределы страны.

4) Признаки, указывающие на совершенные заемщиком преступления либо на его связи с криминальными структурами: а) совершение противоправных операций с денежными и материальными ценностями предприятия; б) участие предприятия в легализации преступных доходов; в) введение в состав учредителей «авторитетов» преступного мира либо назначение их представителей на руководящие должности.

В таком случае, как правило, банк устанавливает контакт с правоохранительными органами и решает вопрос о возбуждении уголовного дела.

При наличии гаранта перечисленные вопросы следует отслеживать и по нему.

Отдельные настораживающие моменты об явно подозрительном поведении заемщика лежат как бы на поверхности его деловой активности. Их можно выявить в ходе бесед с представителями банка-клиента, фиксирующими такие признаки в ходе рутинной работы с заемщиком.

Например: уклонение от телефонных разговоров и от встреч с представителями банка; задержка с представлением сведений, запрашиваемых банком; непредставление финансовых отчетов; тревожные выводы из анализа текущей финансовой документации заемщика.

*Особенности работы сыщика при взыскании задолженности по кредиту.* Причинами невозвращения кредита могут быть ухудшение финансового положения заемщика, сложности во взаимоотношениях с партнерами по бизнесу, с налоговыми органами и т.п. В таких случаях банк обычно помогает клиенту преодолеть трудности, например, путем продления срока возврата кредита либо изменения условий кредитного договора. Следует отметить, что к пролонгации кредита нужно подходить очень взвешенно.

Оставляет желать лучшего эффективность такой меры защиты банком своих интересов, как обращение в арбитражный или в третейский суд. Связано это с ря-



дом причин. Во-первых, загруженностью этих судов, в связи с чем приходится длительное время ожидать рассмотрения дела. По этой причине судьи не всегда тщательно изучают материалы дела и нередко выносят неверные решения. Во-вторых, к моменту рассмотрения дела в суде, как правило, у должника на расчетном счете нет денежных средств либо предприятие не работает, хотя юридически не ликвидировано. Поэтому обратиться взыскание бывает уже не на что.

Следует упомянуть, что именно отсутствие (до недавнего времени) необходимого уголовно-правового законодательства, неэффективная работа арбитражных судов и ряд других обстоятельств вынуждали некоторых банкиров обращаться для «выколачивания долгов» к криминальным структурам.

Однако минусы от сотрудничества с уголовными «крышами» практически всегда перевешивают сиюминутную выгоду. Многие предприниматели считают, что если они выполняют условия преступного сообщества один раз (обычная цена которых — 50% от суммы долга), на этом их отношения будут завершены. Фактически же, выполнив хотя бы один раз требования таких структур, можно оказаться в постоянной зависимости от них. К настоящему времени подавляющее большинство предпринимателей уже поняло необходимость ухода из-под мафиозных «крыш».

Какие же меры стоит применять сыщику на этапе взыскания просроченных банковских ссуд?

1) Если сыщик располагает данными о том, что заемщик имеет имущество или денежные средства, но не хочет добровольно возвращать их банку, то в этом случае он может неофициально, но по согласованию с банком-клиентом, направить информацию (жалобу, анонимное письмо) во все правоохранительные и контролирующие органы для привлечения внимания к недобросовестному заемщику, с целью проверки его деятельности и создания тем самым «неприятностей» для него. Примерно 60% СБ банковских структур поступают именно так.

2) Использование сведений, полученных ранее при изучении заемщика. Среди них: наличие «родственных» предприятий, чьими расчетными счетами может воспользоваться фирма должника; наличие основных партнеров по бизнесу; вложения фирмы, в том числе в качестве учредительного взноса; места нахождения оборудования, машин, материальных ценностей, на которые можно обратиться взыскание.

Используя указанную информацию, можно убедить должника добровольно возвратить кредит и проценты по нему, мотивируя это знанием мест хранения товарно-материальных ценностей, возможными издержками по судебному делу в случае его возбуждения, наконец, применить угрозу распространения информации, компрометирующей неплательщика.

3) Разъяснение неплательщику уголовно-правовых последствий неуплаты долга.

4) Работа с дебиторами заемщика.

Если кредит все же не возвращен, исчерпаны имевшиеся в распоряжении банка и действующего по его поручению сыщика меры воздействия на должника, а поведение последнего указывает, что он не собирается возвращать долг, банк направляет имеющиеся у него материалы на должника в правоохранительные органы для решения вопроса о возбуждении уголовного дела.

### ***Установление неправомерных действий при банкротстве***

Банкротство (несостоятельность) предприятия — это его неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров, работ, услуг (в том числе неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды) в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса должника.

Неправомерные действия при банкротстве описываются соответствующими статьями уголовного кодекса, которые, как правило, состоят из *двух частей* (на пример, Статья 195 УК РФ).

Согласно определению, содержащемуся в ее первой части, неправомерные действия при банкротстве, это: а) сокрытие имущества или имущественных обязательств; б) сокрытие сведений об имуществе, его размерах, местонахождении; в) передача имущества в иное владение; г) отчуждение или уничтожение имущества; д) сокрытие, уничтожение, фальсификация бухгалтерских и иных учетных документов, отражающих экономическую деятельность.

Перечисленные действия признаются неправомерными, если они совершены руководителем или собственником организации-должника либо индивидуальным предпринимателем при банкротстве или в предвидении банкротства и причинили крупный ущерб. Такие деяния уголовно наказуемы.

Во второй части данной статьи неправомерные действия при банкротстве рассматриваются следующим образом. Это неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов руководителем или собственником организации-должника (либо индивидуальным предприятием), знающим о своей фактической несостоятельности (банкротстве) заведомо в ущерб другим кредиторам, а равно принятие такого удовлетворения кредитором, знающим об отданном ему предпочтении несостоятельным должником в ущерб другим кредиторам, если эти действия причинили крупный ущерб. Они тоже уголовно наказуемы.

Неправомерные действия должника неизбежно приводят к умышленному банкротству, под которым понимается преднамеренное создание или увеличение руководителем или собственником предприятия (фирмы-должника) его неплатежеспособности, нанесение ими ущерба предприятию в личных интересах или в интересах иных лиц, заведомо некомпетентное ведение дела.

Рассмотрим примерную программу действий сыщика в случаях проведения должником его клиента (в данном случае банка) процедур банкротства.

Действия сыщика на этапе объявления заемщиком о банкротстве и арбитражного производства, это анализ

договоров купли-продажи, передачи имущества, залога, аренды, других договоров, совершенных в процессе хозяйственной деятельности, бухгалтерских и иных учетных документов, отражающих хозяйственную деятельность.

В ходе такого анализа надо установить: а) возможную подделку документов; б) причины непредставления учетной документации и объяснение таких действий должностными лицами; в) стоимость и местонахождение имущества, сущность и размер имущественных обязательств; г) характер отношений с партнерами; д) возможность участия партнеров в обманных действиях при сокрытии имущества.

Сыщик должен выяснить и такие вопросы: а) возможность удовлетворения должником имущественных требований полностью или частично; б) возможность его сговора с «предпочтительными» кредиторами о фиктивном удовлетворении их имущественных требований с целью обмана других кредиторов; в) удовлетворение имущественных требований одного из кредиторов за счет других (без согласования, путем умолчания, злоупотребления доверием, введения в заблуждение путем сообщения ложных сведений и т.п.).

Сыщик должен знать, что в предвидении банкротства неправомерные действия могут быть совершены также путем: а) сокрытия имущества (либо сведений об его местонахождении) или имущественных обязательств; б) передачи имущества в иное владение; в) продажи имущества и сокрытия денежных средств от его продажи; г) фиктивного оформления имущества в залог, в аренду, на ответственное хранение; д) сокрытия либо уничтожения, фальсификации бухгалтерских и других учетных документов; е) сокрытия от конкурсного управляющего сведений о том, кому, когда и в какой форме была передана часть имущества должника.

Рассмотрим теперь *преднамеренное банкротство* и особенности действий сыщика.

Но сначала скажем о том, каковы основные приемы совершения преднамеренного банкротства. Это: а) незаконные переводы денежных средств на счета других

предприятий, их снятия и присвоения; б) приобретения сырья или материалов по умышленно завышенным ценам; в) реализации продукции по умышленно заниженным ценам; г) использования средств фирмы для покупки личных вещей; д) выдача коммерческих кредитов другим предприятиям (сообщникам) и умышленное невозвращение их под любым предлогом; е) перевод денежных средств за границу по фиктивным контрактам.

Именно такого рода факты и должен выявить сыщик. Он также должен принять меры к сохранности залога, а в случае его отчуждения установить фактическое местонахождение залогового имущества.

Реальность такова, что сыщик должен быть готов и к проведению сыскных действий в случае *фиктивного банкротства* заемщика его клиента.

Фиктивное банкротство (по статье 197 УК РФ) представляет собой получение кредита и заведомо ложное объявление о своей несостоятельности в целях введения в заблуждение кредитора (т.е. клиента сыщика) для получения отсрочки либо рассрочки по платежам, или скидки с долгов, а равно для неуплаты долгов.

Действия сыщик в таких случаях сводятся, главным образом, к установлению причин банкротства, выявлению умысла при ложном заявлении о банкротстве, мест нахождения материальных ценностей и денежных средств и т.п.

#### ***Выявление фактов и обстоятельств незаконного использования результатов интеллектуальной деятельности***

Интеллектуальная деятельность — это умственная деятельность человека (слово «intellektus» по латыни означает «ум»). Ее результатом являются интеллектуальные продукты: литературные, изобразительные, музыкальные, архитектурные и иные произведения, компьютерные программы, документальные и художественные фильмы, видеоклипы и т.п.

Интеллектуальные продукты существуют в виде конкретных объектов. Ими являются книги, картины,

чертежи, технологические описания, компьютерные диски, видеокассеты, киноплёнки и другие материальные носители.

Творец интеллектуального продукта (результата интеллектуальной деятельности) обладает тремя правомочиями: владеть продуктом, распоряжаться им, использовать его. Эти правомочия — суть право собственности. Право это должно быть защищено. Существуют открытые способы защиты: патентование, институт авторского права, а также товарный знак, как средство индивидуализации, и способ закрытый — коммерческая тайна.

Закон также защищает «производные от авторских творений» — переводы, обработки, собрания сочинений. Охране подлежат и базы данных (БД), бне зависимости от того, являются ли они объектами авторского права. Кстати, компьютерные программы, являясь объектами авторского права, относятся законом к литературным произведениям, вместе с лекциями и проповедями.

Интеллектуальные продукты защищает государство с помощью охранных документов: патентов, лицензий, свидетельств на товарные знаки, промышленные образцы, полезные модели.

В соответствии с законодательством нарушением исключительного права владельцев интеллектуальной собственности признается несанкционированное изготовление, применение, ввоз, предложение к продаже, продажа, иное введение в хозяйственный оборот, а также хранение с этой целью продуктов (товаров, услуг), подпадающих под действие охранных документов.

Таким образом, перечисленные выше нарушения определяют поле деятельности сыщика при выявлении фактов и обстоятельств незаконного использования результатов интеллектуальной деятельности.

В настоящее время сформировался рынок программных продуктов, требующий наличия эффективных мер защиты объектов интеллектуальной собственности, к которым относятся, в частности, программы для ЭВМ.

Доля нелегального (пиратского) рынка по некоторым видам программ достигает 94%, что наносит ощу-

тимый ущерб как обладателям прав на эти программы, так и государству (в виде неуплаты налогов, утраты международного престижа и т.п.).

Суть компьютерного пиратства в том, что копии компьютерных программ нелегально распространяются с нарушением авторских прав (продажа и использование компьютерных программ без соответствующих договоров с правообладателем).

Нелегальное распространение программ имеет вполне понятную цель — извлечение прибыли, но прибыли незаконной. Продавец нелегальных программных продуктов выступает не только как нарушитель авторских прав, но и как субъект недобросовестной конкуренции.

Каким же образом сыскные действия можно использовать при выявлении фактов и обстоятельств незаконного использования результатов интеллектуальной деятельности на примере, скажем, «компьютерного пиратства»?

Исходить нужно из того, что компьютерные программы не существуют вне материальных носителей. Их разработка начинается с изображения программистами неких символов на листах обыкновенной писчей бумаги, абсолютно непонятных для непосвященных. Разработчик программы переносит содержание написанного на бумаге в ПК (персональный компьютер), где информация, составляющая содержание программы, «оседает» на жестком диске — материальном носителе. Эту информацию (программу) можно извлечь из недр ПК и перенести на другие носители: дискеты и компакт-диски.

Интеллектуальный продукт программиста, таким образом, представляется как предмет материального мира — носитель (дискета, компакт-диск), на котором «осела» информация. Создатель этого продукта — автор конкретной программы. Будучи защищенной посредством авторского права, данная программа считается исключительной собственностью автора. Но лишь до тех пор, пока носитель программного продукта не окажется в руках злоумышленника.

Тут и начинается пиратство: с оригинала можно изготовить сколько угодно копий, не ставя в известность об этом законного владельца. Так появляются на рынке программные «клоны», которые продают по ценам значительно более низким, чем оригиналы, зато в огромных количествах. Понятно, что вместо диска с программой для ПК могут продаваться нелегальные копии любого материального носителя другого вида информации: аудиокассет (носителей музыкальных произведений), видеокассет (носителей видеофильмов) и т.д.

Как известно, подавляющая часть исходного программного продукта принадлежит знаменитой компании «Майкрософт». Безусловно, в странах СНГ и Балтии можно купить лицензионные программы этой компании. Но какой здравомыслящий человек будет покупать CD-диск за 400 долларов, если можно взять то же самое за 70 рублей?! Потребитель идет на это, хотя знает, что через неделю программа может зависнуть...

Оборот незаконно производимых и распространяемых информационных носителей составляет от 70—80 процентов рынка носителей с музыкальными и аудиовизуальными произведениями до 90 процентов рынка компьютерных программ. По самым приблизительным подсчетам, ежегодный «теневой» оборот в этом секторе составляет свыше 30 млрд. рублей. Практически со всей этой суммы не платятся налоги. Этот гигантский оборот полностью вне контроля государства.

(Из обращения обладателей прав и производителей объектов интеллектуальной собственности России в Совет безопасности, Правительство, Госдуму, Совет Федерации РФ», 2003 г.)

Сыщик может столкнуться с такой ситуацией, когда возмущенный автор лицензионных компьютерных программ обратится к нему по поводу того, что ближайший от офиса детектива рынок завален компакт-дисками, содержащими до боли знакомый клиенту интеллектуальный продукт.

Действия сыщика. Первое — наблюдение. Следует посетить указанный рынок и убедиться, действительно ли происходит торговля поддельными объектами интеллектуальной собственности. В подтверждение тому можно приобрести несколько компакт-дисков, благо деньги на покупку можно заложить в расходы, предусмотренные договором с клиентом.

Далее нужно обратиться к квалифицированному эксперту, который сможет отличить признаки подделки. По существу речь идет об изучении и исследовании конкретного предмета — сыском действия с привлечением специалиста.

Получив убедительное заключение о том, что компакт-диск «левый», сыщику стоит обратиться в государственный правоохранительный орган по той причине, что факт выявленной подделки есть один из признаков уголовно наказуемого деяния, расследование которого находится в исключительной компетенции государственных правоохранительных органов. Поэтому о дальнейшем сборе сведений (в том числе предметов и документов) сыщик должен письменно проинформировать орган ВД.

Впрочем, за нарушение авторских прав на программы для ЭВМ законодательство предусмотрело, наряду с уголовной, гражданско-правовую и административную ответственность. Идеальный вариант — возбуждение уголовного дела. По поручению правоохранительного органа сыщик может оказать значительную помощь в расследовании. Например, установить НН за продавцом «левых» CD-ROM, а если повезет, выйти на поставщиков и даже на производство, напичканное оборудованием, воспроизводящим электронные программные носители.

Навести порядок в деле борьбы с «пиратством» можно, совершенствуя механизм лицензирования деятельности по воспроизведению и распространению аудиовизуальной продукции, компьютерных программ и вообще любых информационных носителей. Эту меру должна подкреплять работа по обновлению уголовно-

го, уголовно-процессуального и административного законодательства.

#### *Выявление фактов и обстоятельств нарушений при выпуске ценных бумаг*

К ценным бумагам относятся: банковские сертификаты, депозитарии, аккредитивы; различные вексели и их копии; лотерейные билеты; облигации; опционы; сберегательные книжки; различные чеки; аккредитивы; коносаменты; акции и т.д.

Понятие нарушений при выпуске ценных бумаг означает прежде всего изготовление поддельных Ценных бумаг. Оно охватывает изготовление полностью фальшивых подделок, а также внесение частичных изменений в подлинные ценные бумаги (материальный подлог). Под сбытом ценных бумаг следует понимать введение подделок в обращение путем использования их в качестве платежных средств, размене и т.п.

Поддельные ценные бумаги злоумышленники используют для совершения хищений имущества (денег) банков. Уголовное право рассматривает изготовление и сбыт поддельных ценных бумаг как преступление.

Фальсифицированные ценные бумаги могут содержать два вида подлога.

*Материальный*, который осуществляется в виде изменений первоначального содержания подлинного документа (посредством удаления, дописки части текста т.реквизитов и т.д.) либо изготовления полностью поддельного документа (путем подделки его реквизитов, бланка, печати, штампа).

Именно так действовали злоумышленники, разоблаченные в августе 2000 года в Екатеринбурге. Они закупали векселя Сбербанка России мелкого номинала, а затем вносили изменения в их реквизиты, завышая номинал. Подделки выполнялись на высоком полиграфическом уровне с использованием новейшей оргтехники. Фальшивые векселя использовались для обмена на наличные деньги, а также для приобретения продукции

на различных предприятиях с целью дальнейшей перепродажи. Группа действовала около двух лет. За это время преступники получили подобным образом пример. но 30 млн. руб. в различных регионах России.

*Интеллектуальный* подлог представляет собой внесение заведомо ложных сведений в официально выданный документ. Первоначальный текст и реквизиты такого документа являются подлинными, но его содержание (текст) не соответствует фактическим обстоятельствам. Совершение хищений с использованием официально выданных документов, содержащих заведомо ложные сведения, чаще всего рассматривается как мошенничество.

Участие сыщика в борьбе с этим явлением (относящимся преимущественно к сфере компетенции государственных правоохранительных органов) возможно в следующих случаях.

Во-первых, если ему станет известно (например, из негласных источников) о фактах изготовления с целью сбыта или о сбыте поддельных ценных бумаг. В этом случае сыщик должен немедленно проинформировать государственные правоохранительные органы.

Во-вторых, к сыщику может обратиться клиент, допустим представитель коммерческого банка, с просьбой исследовать имеющиеся в распоряжении банка ценные бумаги на предмет выявления признаков фальсификации.

В-третьих, сыщик может предпринять соответствующие сыскные действия по поручению государственного правоохранительного органа в рамках возбужденного уголовного дела.

В качестве примера рассмотрим действия сыщика при защите имущества клиента от хищений в сфере вексельного обращения.

Следует сказать, что банку, участвующему в операциях на вексельном рынке, необходимо создать собственную систему мер защиты, которая решала бы специфические задачи информационного, аналитического

и правового характера. Свое место в этой системе должны занять и сыскные действия.

Такое сыскное действие как изучение (исследование) документов и предметов вполне вписывается в эту систему и может быть применено в процедуре определения подлинности векселя. Сыщик может осуществлять: а) проверку подлинности бланка векселя; б) проверку подлинности подписи; в) проверку подлинности оттиска печати векселедателя; г) выявлять признаки изменения первоначального содержания векселя (подчисток, дописок, травления, смывания).

Сыщик может принимать участие и в сборе информации о кредитоспособности векселедателя, а также наличия обеспечения по выданным векселям.

## Профессия — частный сыщик

### Глава 20

#### Частный сыщик как профессия

Для начала обратимся к опыту некоторых стран и посмотрим, как там становятся частными сыщиками и каковы правовые основы их деятельности.

*США.* Лицо, нанимаемое в сыскное бюро, должно представить подробную автобиографическую анкету; адреса мест жительства за последние три года; адреса всех предыдущих и настоящего места работы; 4 фотографии; два комплекта отпечатков пальцев; рекомендацию (отзыв) с предыдущего места работы; документы об образовании; документы о финансовом положении.

Кроме того, в ряде штатов США кандидаты в сыщики проходят психологическое тестирование (в том числе на «детекторе лжи») с целью выявления способностей к данному виду профессиональной деятельности.

В США нет единого федерального закона о частной детективной деятельности. Примерно в 40 из 50 штатов для осуществления сыскных функций необходима лицензия, которую выдают власти этих штатов в форме разрешения на официальное осуществление сыскной деятельности в качестве бизнеса. Такие лицензии бывают трех классов: «А» (дает право лишь на сбор оперативной информации); «В» (дает право на осуществление охранной деятельности); «С» (дает право на осуществление всего комплекса мер расследования, аналогичных мерам госорганов). Обычно лицензия выдается сроком на один год.

В нормативных актах США имеется определение «негласного агента» — лица, нанимаемого на службу

другим лицом или фирмой для выполнения поручений клиента и действующего в интересах последнего скрытыми (негласными) методами, но обязательно под руководством лицензированного частного сыщика.

Частным сыщикам запрещено применять такие используемые официальными правоохранительными органами меры, как обыск на дому, личный обыск и арест. Но им разрешено задерживать лиц, подозреваемых в совершении преступления, с целью передачи в полицию.

Американский частный сыщик, имеющий соответствующую лицензию, обязан осуществлять свою деятельность в строгом соответствии с Конституцией США и законодательными актами штатов. В случае нарушения законов его лишают разрешения на проведение сыскной деятельности, а при серьезных нарушениях могут привлечь к уголовной ответственности.

При выполнении заказа клиента американский сыщик официально не может использовать базы данных полиции и получать от нее какую-либо информацию. Но на практике, благодаря неформальным связям, это происходит довольно часто. В то же время частный детектив не обязан передавать полиции собственные сведения, за исключением прямых улик о тяжких преступлениях.

В официальных отношениях между частными сыщиками и сотрудниками полиции (и федеральной, и штатов) господствует строго деловая манера поведения. Не в интересах сыщика, чтобы при рассмотрении, например, дела в суде адвокат другой стороны обнаружил, что для сбора информации против его клиента были задействованы официальные источники в полиции. Судьи и присяжные заседатели, как правило, недоброжелательно относятся к подобным методам добывания информации, вследствие чего можно проиграть судебное разбирательство.

*Финляндия.* Сыскные агенты должны иметь полицейское либо юридическое образование; практический опыт Работы в местных спецслужбах; высокие моральные качества и благонадежность.

Деятельность частных сыскных бюро регламентирует Закон о частном сыске. Для открытия частного сыскного бюро требуется разрешение соответствующих органов исполнительной власти. Если деятельность бюро предполагается осуществлять в пределах административных границ одной губернии (области), то такое разрешение выдает губернатор.

*Австрия.* При приеме на работу в частное сыскное агентство необходимо на собеседовании показать знания в области государственного, гражданского, уголовного права, а также умение владеть огнестрельным оружием.

Руководитель частного сыскного бюро должен иметь (при общем среднем образовании) стаж работы в полиции не менее 8 лет в полиции; при общем высшем образовании — стаж работы в полиции не менее 4 лет; при высшем юридическом образовании — стаж работы юристом (или в полиции) не менее 2 лет.

*Франция.* Лицо, желающее стать частным сыщиком, должно отвечать следующим требованиям: не иметь судимости в связи с нарушением уголовного законодательства; не иметь административных и иных дисциплинарных наказаний (лишение права работы по профессии, лишение доверия в любой форме); не находиться под следствием.

Таким образом, в странах Запада в частный сыск идут в основном бывшие сотрудники правоохранительных органов и спецслужб; в меньшей мере — другие лица, способные по своим морально-психологическим и профессиональным качествам заниматься подобной деятельностью.

В странах СНГ и Балтии довольно широко распространено мнение, что овладеть профессией частного сыщика для бывших милиционеров, следователей, прокурорских работников, сотрудников спецслужб, выпускников юридических факультетов проще простого. Однако профессия частного сыщика отличается, и порой весьма существенно, от названных профессий.

Наиболее быстро смогут овладеть ею бывшие оперативные сотрудники правоохранительных органов и

спецслужб, как лица, профессионально подготовленные в области сыска, но сыска государственного. При этом им надо усвоить тот факт, что частный сыщик не является субъектом оперативной деятельности. Поэтому применение тех знаний и навыков, которыми обладают бывшие «оперы» в области оперативно-розыскной деятельности и агентурной работы, требует существенной коррекции.

Бывшие следственные и прокурорские работники, привыкшие к строгому, детально регламентированному законом процессу, столкнутся с тем, что за редким исключением, деятельность частного сыщика не прописана в уголовно-процессуальном отношении, а имеющиеся законодательные акты о частном сыске содержат противоречивые нормы, порождающие юридические коллизии.

Выпускники юридических факультетов, пожелавшие стать частными сыщиками, очень скоро убедятся в том, как мало они знают о частной детективной деятельности, не говоря уже об отсутствии элементарных практических навыков.



## Глава 21

### Правовые аспекты частного сыска

Стать современным Пинкертоном может только тот кто выполнит ряд обязательных формальностей и будет неукоснительно соблюдать требования закона. В России он называется «Законом о частной детективной и охранной деятельности», в Латвии — «Законом о детективной деятельности».

Если вы житель Латвии, то для обращения в соответствующий орган внутренних дел за сертификатом, дающим право на занятие частным сыском, необходимо либо высшее юридическое образование, либо 5-летний практический стаж работы в правоохранительных структурах Латвийской Республики.

Гражданину России прежде всего необходимо зарегистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя. После этого, набравшись терпения, начать оформление лицензии на частную детективную деятельность.

Все представленные им сведения, изложенные в документах, проверяют органы внутренних дел на предмет достоверности, так что обман не пройдет.

Мечта стать частным сыщиком неосуществима для тех, кто:

- а) еще не достиг возраста 21 года;
- б) состоит (или когда-нибудь состоял) на учете в органах здравоохранения по поводу психического заболевания, алкоголизма или наркомании;
- в) имеет судимость за совершение умышленного преступления;
- г) которым предъявлено обвинение в совершении преступления (до разрешения вопроса о виновности в установленном законом порядке);
- д) уволился с государственной службы из судебных, прокурорских и иных правоохранительных органов по компрометирующим основаниям;

е) был сотрудником органа, осуществляющего контроль за частной детективной и охранной деятельностью, если со дня увольнения не прошел год;

ж) не представил необходимые документы (указанные выше) в орган ВД.

Если вы не относитесь ни к одной из перечисленных категорий, то сертификат (лицензию) получите через определенное время после подачи заявления (в России — через месяц). Он выдается на конкретный срок; в России — на 3 года, в Латвии — на 5 лет. Может последовать и отказ в выдаче сертификата. В этом случае орган внутренних дел обязан письменно сообщить об этом заявителю и указать мотивы отказа. В свою очередь, «соискатель» может обжаловать это решение в вышестоящий орган внутренних дел.

Вместе с сертификатом (лицензией) новоиспеченный частный сыщик получает и документ установленного образца, удостоверяющего его личность. После этого торжественного акта сыскная деятельность становится основным видом занятости частного детектива. Совмещение её с государственной службой либо с выборной оплачиваемой должностью в общественных объединениях не разрешается.

Чем занимается частный сыщик? Ответ на этот вопрос уже известен читателю: он оказывает на возмездной основе сыскные услуги физическим и юридическим лицам, используя для этого разрешенные сыскные действия и технические средства.

Что запрещено частному сыщику? Во-первых, скрывать от правоохранительных органов ставшие известными ему факты готовящихся или совершенных преступлений; во-вторых, выдавать себя за сотрудника правоохранительных органов.

Попутное сделаем замечание специально для поклонников современного детективного чтения. Не лишенный занимательности роман А.Ю. Анисимова «Близнецы. Тариф на друга» (2003 год) написан без учета данного требования.

Его главный герой Ерожин был хорошим следователем, раскрывавшим самые сложные дела. Закончил

службу в звании подполковника. Теперь он — частный детектив, открывший свое сыскное агентство, которое так и назвал «Частное сыскное бюро подполковника Ерожина».

Автор неоднократно в ходе повествования называет частного сыщика подполковником, который, кстати, использует в ходе частного сыска удостоверение подполковника милиции. Например, в процессе «наружки» он вынужден прибегнуть к услугам частного извоза. Оказавшись в старенькой «шестерке», сыщик обращается к водителю: «Дуй вперед, мне надо последить за одним типом», — приказал Ерожин и вынул из кармана удостоверение подполковника милиции, предварительно вложив в него 500 рублей одной купюрой»

Запрет № 3: частному сыщику запрещено собирать сведения, связанные с личной жизнью, с политическими и религиозными убеждениями отдельных лиц.

Информация по поводу. Что касается политических и религиозных убеждений — без комментариев. А вот вторжение в личную жизнь — всегда ли сие удастся избежать? Слежка за женой, подозреваемой в неверности бдительным супругом, намеревающимся, кстати, расторгнуть брак, находится в рамках норм гражданского закона. Между тем, в данном случае информации о личной жизни можно почерпнуть с избытком.

Другими словами, с одной стороны частному сыщику разрешается сбор сведений по гражданским делам, а семейные конфликты — это как раз из данной области, а с другой — в личную жизнь ни-ни...

Или другая коллизия: Сбор сведений, касающихся личной жизни, запрещен (например, статья 7 (раздел II) российского Закона «О частной детективной и охранной деятельности» от 11.03.192 года). С другой стороны, статья 3 (раздел I) разрешает «выяснение биографических и других характеризующих личность данных», хотя и со стыдливой оговоркой «с их письменного согласия».

Кстати, в проекте новой редакции упомянутого Закона (2003 г.) в статье 25-й сказано: «при исполне-

нии обязанностей сыщика запрещается: ...собирать сведения, связанные с частной жизнью, политическими и религиозными убеждениями граждан». А в статье 6 «разрешается оказание следующих видов сыскных услуг; пункт 4: установление биографических и других характеризующих личность данных об отдельных физических лицах при заключении с ними трудовых и иных договоров (контрактов) с их письменного согласия».

*Другие ограничения.* Частному сыщику запрещается осуществлять видео- и аудиозапись, фото- и киносъемку в служебных или иных помещениях без письменного согласия соответствующих должностных или частных лиц;

— Запрещено прибегать к действиям, посягающим на права и свободу граждан;

— Совершать действия, ставящие под угрозу жизнь, здоровье, честь, достоинство и имущество граждан;

— Фальсифицировать материалы или вводить в заблуждение клиента;

— Разглашать собранную информацию, использовать её в каких-либо целях вопреки интересам своего клиента или в интересах третьих лиц;

— Передавать свою лицензию (сертификат) для использования её другими лицами.

Информацию, добытую частным сыщиком с нарушением перечисленных выше запретов, суд не примет в качестве доказательства, как полученную незаконным путем. Зато подобного рода сведения может чрезвычайно высоко оценить клиент. Как тут не вспомнить заповедь о «чистых руках, горячем сердце и холодной голове», по которой сверяли свою мораль представители государственного сыска в недавнем прошлом, когда еще не было массового искушения «золотым тельцом», ставшего постоянным фактором в настоящее время.

Рассмотрим теперь основные вопросы взаимодействия частных сыщиков с государственными правоохранительными органами.

Необходимость такого взаимодействия определяется следующими обстоятельствами: а) наличием общих

целей и задач по укреплению правопорядка; б) схожесть приемов и методов получения необходимой информации; в) объективной необходимостью в обмене информацией; г) целесообразностью совместного участия в отдельных мероприятиях (в том числе оперативных); д) необходимостью координации усилий и осуществления контроля со стороны учреждений внутренних дел за деятельностью частных сыщиков и т.д.

Частный сыщик обязан сотрудничать с правоохранительными органами по следующим направлениям: 1) обеспечение безопасности страны; 2) охрана правопорядка и борьба с преступностью; 3) защита прав и законных интересов, обеспечение экономической безопасности физических и юридических лиц; 4) защита прав и законных интересов частных сыщиков, обеспечение собственной безопасности; 5) розыск скрывшихся преступников и поиск лиц, пропавших без вести; 6) розыск похищенного или утраченного имущества любой формы собственности.

Обязанностью государственных органов является оказание содействия частным сыщикам по упомянутым направлениям в части, касающейся противодействия угрозам, реагирование на которые входит в компетенцию соответствующих государственных органов.

Взаимодействие и координация деятельности сыщиков с государственными органами осуществляется на основе договоров путем взаимного обмена информацией, проведения совместных либо согласованных мероприятий, предусмотренных законодательством.

В целях осуществления взаимодействия и координации деятельности государственных органов с частными сыщиками по вопросам обеспечения безопасности страны, охраны правопорядка и борьбы с преступностью при соответствующих органах государственной власти могут создавать координационные (консультативные) советы.

При осуществлении взаимодействия и координации деятельности с частными сыщиками государственные органы вправе: а) оказывать информационные услуги на базе ведомственных информационных фондов; б) ока-

зывать содействие путем выделения необходимых сил и средств в случае возникновения криминальных угроз в отношении сыщиков; в) оказывать правовую и методическую помощь; г) оказывать содействие в подборе и обучении кадров для осуществления сыскной деятельности.

При этом государственные органы обязаны:

а) предоставлять сыщикам на основании их письменных запросов (или договоров) информацию о наличии у физического лица судимости или о нахождении его в розыске;

б) предоставлять на основе договоров об информационном обеспечении (либо на основе письменного запроса) информацию, не отнесенную к государственной или служебной тайне, об угрозах безопасности клиенту (имуществу клиента) сыщика;

в) обеспечивать сохранность и неразглашение конфиденциальной информации, а также информации, составляющей коммерческую или служебную тайну и ставшей известной государственным органам при осуществлении взаимодействия.

Частные сыщики при осуществлении взаимодействия и координации своей деятельности с государственными органами на основе договоров вправе: а) предоставлять в указанные органы интересующую их информацию; б) оказывать содействие при проведении следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий.

Частные сыщики обязаны при этом:

— Информировать государственные органы в соответствии с их компетенцией о выявленных угрозах безопасности граждан, обществу и государству;

— Сообщать им о фактах готовящихся и совершенных преступлениях, принимать меры по сохранению следов преступления;

— Оказывать содействие в задержании лиц, подозреваемых в совершении преступлений, разыскиваемых преступников, а также в поиске лиц, пропавших без вести.

## Глава 22

Я бы в сыщики пошел,  
пусть меня научат

Как показывает изучение зарубежного опыта, в большинстве ведущих стран сформировались достаточно развитые образовательные структуры, обеспечивающие частный сыск профессионально подготовленными кадрами.

*В Великобритании* частные фирмы и некоторые учебные заведения активно участвуют в подготовке кадров для частного сыска.

Например, в Кранфилдском технологическом институте (Бердфордшир) в конце 1980-х годов была учреждена кафедра по профилактике преступлений на рабочих местах. Ее преподаватели ведут занятия с менеджерами, ответственными за профилактику преступных действий, совершаемых в фирмах служащими или посторонними лицами. Основной упор сделан на практическом применении слушателями приобретенных знаний, умений и навыков.

Кафедра ведет обучение по следующим проблемам: как оценивать степени риска, связанного с возможными преступлениями на фирме; как выбирать оптимальные меры охраны и безопасности; как принимать управленческие решения в различных конфликтных ситуациях; как выявлять и расследовать преступную деятельность сотрудников фирмы и т.п. Продолжительность курса обучения — 12 месяцев.

*В США* функционируют 14 колледжей частного сыска, которые ведут подготовку специалистов-детективов со степенью бакалавра, а еще 5 колледжей — дают степень магистра частного права.

Эти учебные заведения используют отработанные учебные программы и планы, большое количество учебной литературы, наглядных пособий и видеофильмов. В ряде из них учебные программы предусматривают достаточно продолжительные стажировки слушателей на

конкретных объектах, а также подготовку по результатам практических занятий выпускных и дипломных работ.

*Франция.* В начале 1990-х годов в Париже была открыта школа для подготовки специалистов в области частного сыска. В нее принимают граждан Франции, достигших 18-летнего возраста и не имеющих судимости. Стоимость начальной подготовки составляет 5 тысяч франков.

Программа обучения включает следующие дисциплины: правовое регулирование деятельности частного детектива; правила и приемы организации слежки; методы снятия и анализа отпечатков пальцев; принципы составления фоторобота; методы выявления различных подделок документов (в том числе финансовых и валюты); принципы, методы и средства охраны помещений, зданий, строительных объектов, транспортных средств, отдельных лиц; огневая подготовка; рукопашный бой.

Основным учебником является 500-страничное, хорошо иллюстрированное учебное пособие, специально разработанное на основе новейших данных для слушателей этой школы. Преподаватели стремятся формировать у слушателей умение ориентироваться в сложных нестандартных ситуациях, учат тому, как правильно составлять досье; как использовать в целях расследования списки избирателей, сведения, содержащиеся в кадастрах, в регистрах торговых палат, в различных компьютерных базах данных и т.д.

### Каким должен быть частный сыщик

Трудовой потенциал сыщика определяет его возможности и эффективность участия в сыскной деятельности. По сути дела, потенциал складывается из ряда профессиональных и личностных характеристик индивида. В этом смысле, параметрическое определение потенциала можно считать разновидностью профессионального и личностного профиля сыщика.

#### *Деловые требования к сыщику*

Теперь попытаемся сформулировать некоторые, отнюдь не исчерпывающие требования, которым он должен соответствовать в области сыскной деятельности.

Сыщик должен знать:

- Основы ряда наук в объеме, предусмотренном высшим юридическим образованием (например, различные виды права, криминологию, психологию и др.);
- Нормативные акты, определяющие порядок осуществления и содержание частной детективной деятельности;
- Основы управления (органы власти и управления в стране и в своем регионе (городе, районе; организацию работы государственных органов, общественных и частных организаций);
- Содержание и методы сыскных действий и услуг;
- Основы сыского делопроизводства;
- Специальные технические средства, применяемые в сыске;
- Вычислительную и организационную технику;
- Основы менеджмента;
- Основы общей, социальной и криминальной психологии;
- Основы научной организации труда и т.д.

Сыщик должен уметь:

- \* Планировать свой рабочий день;
- \* Организовывать и осуществлять сыские действия;

\* Устанавливать контакты с должностными и частными лицами;

\* Работать на компьютере, находить и использовать базы данных (в т.ч. удаленные); .

\* Пользоваться специальными техническими средствами;

\* Составлять и оформлять документы;

\* Получать и передавать информацию с помощью разных средств (мобильный телефон, факс, электронная почта) и т.д.

#### *Личные качества*

*Инициативность.* Сыщик должен проявлять самостоятельность и инициативу при исполнении заказов своих клиентов.

*Организованность.* Умение организовать свое рабочее место, рационально спланировать сыские действия по времени в рамках выполняемых услуг, обеспечить своевременность их выполнения.

*Пунктуальность.* Это умение не только правильно планировать мероприятия, но и точно выполнять их в установленное время. Недопустимы опоздания на деловые встречи, задержки с подготовкой отчетов клиентам о проделанной работе.

*Ответственность.* Сыщик должен быть готов принять на себя ответственность по решаемым задачам в рамках оказания услуг клиентам.

*Сохранение служебной тайны.* Это умение проявлять дипломатичность в личных контактах, в разговорах по телефону, тактично уходить от разговоров, могущих нанести ущерб делу сыска. Это также сокрытие от посторонних лиц оперативной информации, важных документов, а при необходимости — их дезинформация.

Умение *предвидеть* критические ситуации, правильно планировать и осуществлять сыские действия в такие моменты, не поддаваясь эмоциям.

*Преданность* своей работе — это деловое качество является основой успешной деятельности сыщика.

*Умение адаптироваться*, то есть быстро переключаться с одного вида работы на другой и способность

реализовывать одновременно несколько сыскных услуг. Медлительному человеку сложно справиться с многообразными сыскными функциями.

*Коммуникабельность*, т.е. способность легко устанавливать контакты, связи. Замкнутому, малообщительному человеку трудно быть сыщиком, учитывая необходимость постоянного общения с большим количеством людей.

*Любезность, вежливость, доброжелательность*. Они важны не только при личных контактах, но и в деловых переговорах, при общении по телефону и т.д. Именно эти качества создают атмосферу, способствующую успеху сыскной деятельности.

*Внешний вид*. Сыщик должен всегда быть опрятным, хорошо выбритым, ухоженным, прилично одетым (разумеется, с учетом обстановки).

#### ***Создание привлекательного имиджа сыщика***

Когда-то классик (Шекспир) сказал, что жизнь — это театр, а люди в ней — актеры. Мы все, особенно в процессе делового и личного общения, осуществляем так называемое «ролевое поведение», то есть «играем» определенные роли. Профессия сыщика тоже предполагает умение играть разные роли, зачастую требующие частичного или даже полного перевоплощения. При этом, важное значение имеет создание сыщиком привлекательного образа в рамках каждой из его ролей.

Чтобы сформировать у партнера по общению положительное впечатление о себе, сыщику необходимо: а) представить в воображении свою роль как идеальный образец; б) вжиться в эту роль; в) играть ее правдиво, естественно, убедительно.

Роль — это не сама личность сыщика. Это, прежде всего, некоторые качества (неважно, присущие ему в действительности или имитируемые), предъявляемые партнерам по общению. Иначе говоря, им предъявляется некий образ, некая личина. С этой целью используются специальные технологии. Как и любая другая технология, она имеет ряд последовательных стадий, связанных друг с другом.

*Первая стадия* — имитационный образ. Это идеальный образ, рисуемый в собственном воображении на основе литературных источников, личных наблюдений, советов специалистов. Затем делаются попытки его воплощения перед зеркалом или перед видеокамерой, анализируются все «плюсы» и «минусы».

*Вторая стадия* — ролевой образ. Входе ее осуществляется практическое освоение образа, приобретается опыт пребывания в образе. Индивид пробует «жить» в конкретном образе.

*Третья стадия* — жизненный образ. Вырабатываются стереотипы поведения в избранном образе, происходит полное его освоение. В результате окружающие люди воспринимают образ как реальную личность. Происходит как бы «оживление» сценического образа, стирается грань между индивидом (в нашем случае, сыщиком) и тем образом (маской), в который он «вошел».

Каждому образу должен соответствовать определенный «фасад», т.е. определенные манеры, жесты, мимика, интонации, лексика, костюм, осанка, привычки и т.п. элементы. Фасад решает две связанные между собой задачи. Во-первых, он создает иллюзию достоверности играемой роли (зритель «верит» тому, что ему предъявлено); во-вторых, «фасад» должен создавать положительное отношение к исполнителю роли.

Чтобы играть психологически убедительные роли, сыщику надо:

*Серьезно «покопаться» в себе и, как говорят актеры, сформировать свое амплуа*. Иными словами, надо подобрать такие роли, которые наиболее соответствуют внешним данным и внутренним качествам сыщика. На базе этих заготовок можно начать работу над ролями, вернее, шлифовку уже существующих, ибо никогда не влезть в чужую шкуру так, как сидишь в своей.

*Проверить правильность своего выбора*. Хорошо сыгранная роль всегда вызывает соответствующие реакции окружающих. Это значит, что они адекватно реагируют не только на явные ролевые признаки (например, слова и жесты), но и на скрытые. Роль «работает» тогда, когда его окружение не сомневается в достоверности

«предъявляемой роли» даже на уровне ощущений и интуиции.

*Учет колебания формы.* Как в любом виде искусства, успехи сыщика по использованию избранных ролей подвержены временным и ситуативным колебаниям. Сыщик должен постоянно следить за достоверностью своих ролей и всегда играть их в полную силу.

Известны несколько ролей (оперативных имиджей), которые наилучшим образом соответствуют содержанию профессии сыщика.

«*Репортер*». На фоне сегодняшней неразберихи в печатном деле, когда периодика плодится непредсказуемо, появление в любом офисе репортера малоизвестной газеты никого не смущает. Мало кто станет выяснять, кто является учредителем этого издания и существует ли оно вообще. Кроме того, сегодня любой журналист может сотрудничать сразу с несколькими изданиями.

Разумеется, сыщику стоит позаботиться о документальном легендировании. У него могут потребовать удостоверение; неплохо также заготовить «редакционным телефоном» и «адресом редакции» на случай поверхностной проверки. Обязательно надо иметь при себе традиционные атрибуты ремесла: диктофон, сумку-баул, блокнот, фотоаппарат или видеокамеру.

Эта роль поистине универсальна, она позволяет сыщику обрабатывать любой контингент — от «генералов бизнеса» до «рядовых исполнителей» и собирать информацию широкого спектра.

«*Ботаник*». Так условно называют «профи», интересующихся только одним узким сегментом возможной информации. Данная роль хороша для выборочной работы среди контингента неспециалистов. Но есть опасность «напороться» при этом на истинного профессионала. Снизить такой риск почти до нуля можно, если работать в паре с помощником по схеме «сыщик плюс профессионал».

«*Наемная сила*». Сыщик играет роль специалиста, предлагающего свои услуги по найму — юриста, дилера, менеджера, дизайнера, социолога, рекламщика,

охранника и т.д. Здесь каждый выбирает себе то, что он знает действительно хорошо.

Смысл в том, что предлагая себя как рабочую силу, сыщик можно откровенно интересоваться тем, что предлагают тебе, и уже с самого начала узнать многое. Такая роль хороша для глубокого проникновения в интересующую фирму (организацию).

«*Специалист-консультант*». Очень тонкая, ответственная роль, насыщенная по содержанию детективной деятельности. Здесь сыщик не только представляет себя самого в качестве товара, но и выступает организатором работ по консалтингу. Сумеет сыщик сразу расположить к себе собеседника, «подмять» его под свои манипуляции — хорошо (все остальное — плохо). Объект «западает» на возможность получения дармовой консультации, не замечая того, что все больше и больше говорит сам...

«*Вероятный деловой партнер*». Широко используемая, хорошо известная роль. Поэтому сыщик должен все до мелочей продумать. Не рекомендуется использовать данную роль при отсутствии опыта, ибо следует помнить, что по отношению к данной категории лиц объект внимания сыщика обычно максимально внимателен и подозрителен.

### ***Факторы, мешающие успеху в работе сыщика***

Их много. Перечислим хотя бы некоторые. Например: жалкий либо неряшливый внешний вид; вялое, «рыбье» рукопожатие; бегающий взгляд; плохой запах изо рта или вонючие носки; плохие манеры; недостаточная вежливость; неумение быстро ориентироваться в двусмысленных ситуациях; склонность плохо говорить о людях («злой язык»); нетерпимость к критике и к чужим мнениям; сильно развитые предрассудки (национальные, религиозные и пр.); слабо развитое чувство юмора; манеры всезнайки; неумение говорить просто и понятно; склонность к оправданию своих «проколов» ссылками на неблагоприятные внешние факторы; неумение ценить свое и чужое время; чрезмерная концен-

## Частный сыск как бизнес

### *Функции бизнеса и их особенности в частном сыске*

Бизнес — это деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по производству (или приобретению) и продаже товаров или оказанию услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги к взаимной выгоде заинтересованных лиц.

Сыщик не извлекает природные блага, не производит и не приобретает товары, не продает их. Он оказывает сыскные услуги клиентам в обмен на деньги. Таким образом, частный сыск как бизнес — это деятельность, осуществляемая физическим лицом (сыщиком) по оказанию сыскных услуг клиентам (физическим и юридическим лицам) в обмен на деньги к взаимной выгоде сыщика и его клиентов.

Цель бизнеса — получение прибыли. Такова же цель частного сыска как одного из видов бизнеса.

Под функциями бизнеса понимается осуществление деятельности по производству и обменным операциям между предпринимателем и другими элементами среды предпринимательства. Применительно к частному сыску данное определение выглядит так. Функции частного сыска как бизнеса — это осуществление деятельности частного сыщика-предпринимателя по производству сыскных услуг и обменным операциям между сыщиком и другими элементами среды предпринимательства.

Итак, функции сыска как бизнеса. Их восемь.

1) *Функция финансового обеспечения (ведение финансов и учета)*. Говоря просто, реализация этой функции означает ответ на два вопроса: где сыщик находит деньги и как он ими распоряжается.

2) *Кадровая функция*. Кадры решают всё! На этом описание данной функции можно считать исчерпанным. Основной «кадр» в сыске — сам сыщик. В соответствии

трация на деньгах; нежелание сразу же отправляться туда, куда требуется; необязательность и т.д. и т.п.

Подобные перечни может использовать каждый, кто хочет стать частным сыщиком, для составления оценочной биполярной пятибалльной шкалы. По ней надо сначала самому оценить себя, затем попросить сделать это двух-трех близких знакомых и сравнить полученные данные. Вот схема.

### *Шкала для оценки и самооценки*

Жалкий внешний вид	1 2 3 4 5	Солидный внешний вид
Манеры всезнайки	12 34 5	Манеры незнайки
Неумение изъясняться	1 2 3 4 5	Изъясняется мастерски

Оцениваемое качество может быть ближе либо к левой стороне (1—2), либо к правой (4—5). Нейтральные оценки (3) нежелательны. Оптимальный набор шкал от 20 до 50. Следует подбирать для оценки те качества, которые имеют прямое отношение к профессии сыщика.



с потребностями своего бизнеса, он «принимает на работу» (привлекает к сотрудничеству) другие кадры, прежде всего — источники нужной информации.

3) *Материально-техническое обеспечение.* Это офис, стол, стулья, персональный компьютер, факсимильный аппарат, диктофон, «мобильник», автомобиль, фотоаппарат, видеокамера... Короче говоря, все те материальные предметы, которые необходимы сыщику для его деятельности.

4) *Производственная функция.* Сыщик не производит конкретный продукт, который можно потрогать руками (разве что отчеты о проделанной работе). Он «производит» сыскные услуги, которые являются результатом вполне определенного процесса. Например, такая услуга, как розыск пропавшего без вести лица состоит в реализации заранее разработанных программ (содержания услуги), включающих сыскные действия (устный опрос, наведение справок). Понятно, что каждое сыскное действие предполагает некий процесс (найти источник нужной информации, договориться о встрече, опросить нужного человека, получить необходимую справку).

5) *Маркетинг.* Цель маркетинга выглядит весьма амбициозно — завоевать рынок детективных услуг. Но на практике сыщик просто-напросто находит свою «нишу», свое место на рынке сыскных услуг.

6) *Менеджмент.* Функция менеджмента включает, во-первых, организационный аспект — как правильно и наиболее эффективно координировать сыщику весь тот механизм, который называется сыскным бизнесом.

Ведь даже в том случае, когда вся сыскная фирма состоит из одного человека, ему приходится выполнять значительный круг обязанностей. При этом сыщик может быть недостаточно компетентным в ряде вопросов. Не исключено, что придется заключать дополнительные субконтракты (например, со специалистом в области бухгалтерского дела) или найти партнера и т.д.

7) *Научный и технологический прогресс.* Суть этой функции — реализация новых технологий, средств, при-

способлений для повышения эффективности сыскного бизнеса и для предложения новых видов сыскных услуг,

8) *Связи с общественностью («публич рилейшнз»).* Это управляемые отношения сыщика с общественными структурами и средствами массовой информации. Посредством «пиар» сыщик-предприниматель достигает взаимопонимания с «публикой» и всячески его развивает.

### ***Порядок открытия и закрытия частного детективного предприятия***

Основой для занятия частной детективной деятельностью, как бизнесом, является получение установленной законодательством лицензии на право занятий ею. Такую лицензию выдают, продлевают и аннулируют органы внутренних дел.

Для получения лицензии на работу в качестве частного сыщика претендент лично представляет в орган внутренних дел по месту своего жительства необходимые документы (на примере Закона РФ от 11 марта 1992 г.), а именно:

- 1) заявление;
- 2) анкету установленного образца;
- 3) две фотографии 4 x 6 см;
- 4) медицинскую справку с заключением о пригодности для занятия сыскной деятельностью;
- 5) документы, подтверждающие гражданство (в РФ частным сыщиком может быть только гражданин России);
- 6) документы, подтверждающие наличие юридического образования;
- 7) документы о прохождении специальной подготовки для работы в качестве частного сыщика;
- 8) документы о наличии стажа работы в органах внутренних дел не менее трех лет;
- 9) сведения о потребности в специальных средствах, средствах связи и иных технических средствах.

Орган внутренних дел, получив заявление и другие документы, проверяет и устанавливает достоверность полученных сведений. При этом используются бесе-

дование с лицами, претендующими на получение лицензии; запросы в соответствующие информационные центры для получения сведений о наличии судимости или факта предъявления заявителю обвинения в совершённом преступлении; запросы в наркологические и психические диспансеры, в службы персонала (отделы кадров) по прежнему месту работы и в органы внутренних дел.

На основе анализа собранной информации начальник соответствующего ОВД или уполномоченный на то его заместитель в течение месяца (в новом законопроекте Закона РФ — в срок, не превышающий 45 дней с дня поступления заявления о предоставлении лицензии со всеми необходимыми документами) принимает решение о возможности выдачи лицензии.

В случае положительного решения он подписывает лицензию на право занятия частной детективной деятельностью сроком на три года и удостоверение личности частного детектива.

При принятии решения об отказе в выдаче лицензии орган внутренних дел письменно информирует об этом заявителя, с указанием мотивов отказа.

Частные сыщики, имеющие индивидуальные лицензии, а также детективные предприятия\* обязаны своевременно продлевать срок действия лицензий и предоставлять в ОВД (по его требованию) сведения, необходимые для осуществления контроля за соблюдением ими правовых актов, регламентирующих частную сыскную деятельность.

Продление лицензии (в России — сроком на 5 лет) производится при подаче нового заявления в ОВД, выдавший лицензию, за один месяц до истечения срока её действия. При этом ОВД вправе затребовать от заявителя любые документы, которые необходимы для получения первичной лицензии.

Орган внутренних дел, выдавший лицензию, при определенных обстоятельствах вправе не только не про-

\* По проекту нового Закона РФ сыщик имеет право заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью, как физическое лицо, без образования юридического лица.

длить, но и аннулировать её. До истечения срока действия. Лицензии могут быть аннулированы в случаях нарушений либо неисполнения требований законодательных и иных актов, составляющих правовую основу частной сыскной деятельности, а также налоговых и иных финансовых обязанностей.

Принятию решения об аннулировании лицензии должно предшествовать предварительное письменное предупреждение от органа внутренних дел за исключением случаев, когда частному сыщику предъявлено обвинение в совершении преступления. В предупреждении указывается, какие именно правовые нормы и правила им нарушены (или не исполнены надлежащим образом), а также устанавливается срок для устранения допущенных нарушений.

Аннулирование лицензии сыщик может обжаловать в судебном порядке. При установлении судом законности аннулирования лицензии повторное обращение за её получением возможно только через три года со дня вступления в силу судебного решения.

В случае аннулирования лицензии орган внутренних дел не отвечает по искам клиентов за неисполнение частных сыскных услуг.

Порядок и размеры платежей при выдаче лицензии определяет Министерство финансов РФ.

Государственная регистрация частных детективных предприятий осуществляется в соответствии с законодательными актами (например, Законом РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности»).

Индивидуальный предприниматель — лицензированный частный сыщик — осуществляет свою деятельность на договорной основе с клиентами (физическими и юридическими лицами), зарегистрировавшись в установленном законом порядке в налоговых и финансовых органах по месту проживания.

Организуя сыскной бизнес, частному сыщику необходимо приобрести (арендовать) свой офис (т.е. контору, канцелярию), где можно было бы вести делопроизводство, принимать клиентов, хранить необходимую оргтехнику (включая ПК) и специальные технические

средства в пределах, допускаемых действующим законодательством.

### ***Как найти клиента?***

Существуют два основных способа.

*Первый*, когда клиент сам выходит на сыщика. В этом случае сыщик, как правило, не обладает достаточной информацией о клиенте, с которым ему предстоит контактировать. Поэтому трудно определить, насколько надежным «покупателем сыскных услуг» он будет. Возможно, он только разовый клиент, который аналогичным образом «попробует» и других «поставщиков» сыскных услуг. Следовательно, такой способ обретения клиентов в плане устойчивых деловых связей ненадежен.

*Второй* способ предполагает, что инициатива исходит от самого сыщика. Для начала надо сделать обоснованную выборку потенциальных клиентов. В такой список следует внести физических и юридических лиц, потенциально заинтересованных в сыскных услугах и при этом имеющих финансовые возможности для их оплаты. Поскольку сыщик в таком случае «контролирует» свою клиентуру, то этот способ более надежен.

Вообще, отношения, построенные на основе надежной информации относительно друг друга, как правило, наиболее стабильны и взаимовыгодны. Сыщик спокоен, потому что знает своего клиента и уверен, что он ему заплатит. Клиент, в свою очередь, уверен в исполнительности сыщика и в качестве предоставляемых им услуг.

Для привлечения новых клиентов необходимо широко использовать рекламу. Хорошо продуманная, хорошо оформленная и хорошо поданная реклама, хотя и дорого стоит, зато привлекает внимание всех, кто интересуется предложениями частного сыска. Если же полноценная реклама на первых порах не по карману, можно ограничиться простыми коммерческими объявлениями в местной печати, по радио и телевидению.

Профессия сыщика окутана неким флером таинственности и романтизирована — благодаря художественной литературе и кино. Поэтому реакция предста-

вителей СМИ на предложение сыщика «кое-что рассказать о сыске и о себе», как правило, положительная. Интервью с сыщиком, помещенное на страницах местной газеты вместе с фотографией «бойца сыскного фронта» — чем не рекламный ход?

Существуют несколько методов нахождения потенциальных клиентов:

— Прямое предложение (оферта). «Я освободил Париж от воров, теперь освобожу торговлю от мошенников» — такое «предложение» сделал Видок парижским предпринимателям через газеты, и уже через год число его клиентов достигло 4 тысяч.

— Все виды встреч сыщика, в которых участвуют люди, потенциально заинтересованные в сыскных услугах (на конференциях, презентациях, выставках, даже на отдыхе и в транспорте дальнего следования).

— Специальные мероприятия для потенциальных клиентов (тематические семинары, выставки, пресс-конференции, курсы).

— Поиск коммерческих объявлений со стороны юридических и физических лиц в СМИ (включая компьютерные сети), на предмет их потребностей в услугах частного сыска.

— Вступление сыщика в корпоративные объединения, членство в которых позволяет использовать их деловую репутацию для привлечения клиентуры.

Что ждут клиенты от сыщика-предпринимателя?

Они хотят получить за свои деньги: 1) сыскные услуги высокого качества; 2) решение проблем, с которыми им самим трудно справиться; 3) гарантию жизни в атмосфере безопасности и предсказуемости.

Если сыщик дорожит «своей маркой» и хочет сохранить клиентуру, он должен помнить следующее:

1. С первого раза надо делать все так, как полагается, не допускать никаких «недоделок» в оказываемой клиенту сыскной услуге. Успех зависит от того, насколько клиент будет удовлетворен в первый раз.

2. Затраты на клиента рассматривать как долгосрочные и прибыльные капиталовложения, а не обременительные расходы.

3. Стремиться превзойти самые смелые ожидания клиента.

4. Заботиться о прочных связях с клиентурой, стараться удержать всех, кто хотя бы раз «приобрел» сыские услуги.

5. Исходить из принципа: не клиент зависит от сыщика, а сыщик зависит от него — клиент делает одолжение, обращаясь за услугой.

6. Не спорить с клиентом и не шутить с ним, а выполнять его желания с выгодой для обеих сторон.

7. Считать целью сыского бизнеса создание «своей» клиентуры или нового рынка.

### ***Договоры и взаиморасчеты сыщика с клиентами***

После нахождения очередного клиента начинается этап подготовки и заключения сделки, который завершается подписанием договора между сыщиком и клиентом.

Термин «договор» имеет три основных значения. Во-первых, это соглашение между людьми (или организациями). Во-вторых, это документ, фиксирующий данное соглашение. В-третьих, это обязательства, вытекающие из данного соглашения и оговоренные в документе.

Договоры сыщика с физическими и юридическими лицами на оказание услуг детективного характера носят гражданско-правовой характер. Они заключаются, исполняются и прекращаются на основе норм обязательственного права (см. соответствующие разделы Гражданского Кодекса РФ).

Сыщик заключает с клиентом договоры в письменном виде, который подписывают обе стороны. Возможно заключение письменного договора путем обмена письмами, телеграммами, факсами, по электронной почте и т.д.

В договоре должны быть отражены сведения о договаривающихся сторонах, в том числе номер и дата выдачи лицензии (сертификата) сыщика, содержание поручения клиента, срок его выполнения, ориентиро-

вочная сумма денежных расходов и гонорара за услуги, меры ответственности сторон, дата заключения договора.

Договор считается заключенным, если между сторонами на конфиденциальной основе достигнуто соглашение по всем его пунктам и он составлен с соблюдением выше перечисленных условий.

Договор предусматривает обязанность сыщика предоставить клиенту письменный отчет о результатах проделанной работы, который должен включать ответы на основные вопросы, интересующие клиента в соответствии с договором.

Поскольку клиент может использовать результаты работы сыщика в рамках уголовного, гражданского, административного законодательства, то к отчету предъявляются следующие требования:

— он должен быть составлен в письменной форме;

— при его составлении должны соблюдаться установленные правила делопроизводства (дата составления, исходящий номер и т.д.);

— данные (сведения, информация), которые являются собственно результатами работы частного сыщика, должны иметь фактические основания и документально подтверждаться (справки, фотоснимки, ответы на запросы и т.д.);

— результаты работы не должны выходить за рамки ответов на основные вопросы, интересующие клиента.

К отчету прилагается уточненный расчет гонорара и расходов сыщика. Во избежание споров по этому поводу рекомендуется при заключении договора включать в него пункт о максимальной сумме, которую клиент обязуется уплатить сыщику при выполнении его заказа. Копия отчета подлежит архивному хранению сыщиком в течение трех лет, после чего уничтожается.

Порядок расчета между сторонами должен оговариваться в тексте договора, если он не вытекает из действующего законодательства. Такие расчеты должны быть, как правило, безналичными через кредитные учреждения. Расчет наличными деньгами допускается лишь в пределах, установленных законодательством.

## Заключение

Итак, что узнал читатель о сыске, о профессии сыщика, о сыском бизнесе, представление о каких практических навыках сыской работы он получил? Конечно же, ответы на эти вопросы не могут не возникнуть, когда закрыта последняя страница книги.

Сыск существовал всегда. Этот вывод закономерен вытекает даже из небольшого исторического экскурса, приведенного автором. Сыск государственный — как функция и орган государства в формах разведки, контрразведки, уголовного розыска; сыск частный — как средство обеспечения субъектами бизнеса безопасности предпринимательства и, наконец, как один из видов бизнеса в условиях рыночных отношений — такова сыская деятельность в исторической ретроспективе. Частный сыск реализуем только в условиях рыночной экономики. Вот почему его «ренессанс» на постсоветском пространстве оказался возможным именно в условиях трансформации планово-командной системы, в рыночную.

Основным, хотя и не единственным, субъектом частной сыской деятельности является сыщик. К объектам частного сыска относятся деяния лиц (действия или бездействие), явления, процессы, события и факты, а также информация о них, которые сыщик обнаруживает, изучает и исследует (будучи уполномоченным на то законом) для достижения целей и задач частной сыской деятельности, защищая законные права и интересы своего клиента.

Сыщику законом разрешено проводить всего лишь пять сыских действий: устный опрос, наведение справок, изучение предметов и документов, внешний осмотр строений и других объектов, наблюдение. Эти действия сыщики используют при оказании сыских услуг, которые к настоящему времени представлены тоже пятью группами: а) услуги, связанные с оказанием помощи в расследовании преступлений; б) услуги, направленные на предупреждение вероятного совершения

преступлений и иных правонарушений; в) услуги гражданско - правовой направленности; г) услуги, связанные с розыском лиц и материальных объектов; д) консультирование.

Современные реалии порождают потребности и в новых услугах, таких как участие сыщика во взыскании долгов, в обеспечении безопасности кредитной политики банковских структур. В этом же ряду находится установление неправомерных действий при банкротстве, выявление фактов и обстоятельств незаконного использования результатов интеллектуальной деятельности, выявление фактов и обстоятельств нарушений при выпуске ценных бумаг.

Знания направлений оказания вышеперечисленных услуг подкреплено в книге описанием конкретным программ действий сыщика при практической реализации конкретной услуги. Что впереди? Ответ очевиден — дальнейшее расширение спектра частных сыских услуг.

Читатель почерпнул в книге ряд сведений об использовании разведывательных технологий и о тайных операциях в частной сыской деятельности. Еще одним подтверждением тезиса о том, что информационные ресурсы в настоящее время являются доминирующими в любом виде человеческой деятельности, служит приведенный в книге материал о том, как этот тезис реализуется в работе сыщика. Мастерство сыщика заключается в том, чтобы найти носителя нужной ему информации (людей, документы, средства связи, предметы) и извлечь ее.

Особыми источниками информации являются компьютерные базы данных и сети компьютерной связи, освоение которых в современных условиях является обязательным для любого сыщика. Они обуславливают содержание нового направления — «виртуального сыска». В этой связи можно прогнозировать развитие «Е-коммерции».

Профессия частного сыщика стала реальностью наших дней. Выработаны определенные требования к претендентам на это ремесло. Разработаны и действуют

программы подготовки «пинкертонов» в разных странах. Читатель мог «примерить» эту профессию на себя, внимательно прочитав книгу от начала и до конца.

Частный сыск — это бизнес. Поэтому за всей романтикой и увлекательностью сыскной работы стоят вполне прагматические цели, основная среди которых — извлечение прибыли, ибо другой цели в бизнесе просто нет. Предпринимательский аспект частного сыска ещё недостаточно разработан, в книге приведены лишь основные подходы к его описанию в категориях бизнеса.

Разумеется, данное пособие не могло охватить все стороны рассматриваемой сферы деятельности. Мы надеемся, что читатель приобрел *свое* представление о частном сыске, базирующемся на вполне конкретных понятиях сыскных действий и услуг. Как в музыке, используя всего семь нот, можно создавать великое множество произведений, так и в частном сыске, опираясь на весьма ограниченное число сыскных действий, но, творчески сочетая их, можно решать разнообразные задачи. Частный сыск — это творчество.

Хотелось бы верить, что эта книга поможет определиться в выборе своей профессии, ибо собственный сыск — это свое рабочее место, которое самостоятельно создает человек, желающий стать частным детективом.

Для людей, имеющих предпринимательскую жилку частный сыск — это «свое дело», это бизнес, занимающий определенный сегмент рынка. Выбор за читателем.

## Рекомендуемая литература

Бабец О.А. **Опыт военной разведки на службе в коммерческой фирме**. Минск: Харвест, 2003. — 336 с.

Баяндин Н.И. **Технологии безопасности бизнеса: Введение в конкурентную разведку (Учебно-практическое пособие)**. М.: «Юристь», 2002. — 320 с.

Бедняков Д.И. **Непроцессуальная информация в расследовании преступлений**. М.: «Юридическая литература», 1991. — 208 с.

Голубовский В.Ю. и др. **Выявление и раскрытие мошенничества**. СПб: «Лань»/СПб. Университет, 2000. — 64 с.

Дьяков В. **Криминальные аспекты деятельности российских банков (Пособие для потенциальных инвесторов)**. М.: б.и., 1997. — 175 с.

Землянов В.М. **Информационное обеспечение бизнеса (основы «business intelligence»)**. Рига: «Меркурий Лат», 2000. — 246 с.

Землянов В.М. **Личная безопасность предпринимателя и его семьи**. Рига: «Меркурий Лат», 2000. — 143 с.

Землянов В.М. **Своя контрразведка (Практическое пособие)**. Мн.: «Харвест», 2002. — 416 с.

**Краткая сыскная энциклопедия** /Составитель Шумилов А.Ю./ М.: Издание И.И. Шумиловой, 2000. — 227 с.

Ларичев В.Д. **Злоупотребления в среде банковского кредитования. Методика их предупреждения**. М.: «ЮрИнфо-Р», 1997. — 224 с.

Ларичев В.Д. **Мошенничество в сфере страхования: Предупреждение, выявление, расследование**. М.: «ФБК-Пресс», 1998. — 160 с.

Лекарев С.В., Порк В.А. **Бизнес и безопасность от А до Я (Толковый терминологический словарь)**. М.: Ягуар, 1995.

Лиходеев Н.П., Товстых Л.Е. **Информационные ресурсы для бизнеса**. СПб, 1998. — 183 с.

Мак-Мак В.П., Савелий М.Ф. **Закон о частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации (Научно-практический комментарий)**. М.: «Юристь», 1997. — 112 с.

Овчинский С.С. **Оперативно-розыскная информация** М.: «Инфра-М», 2000. — 367 с.

**Оперативно-розыскная деятельность (Учебник).** /Под ред. К.К. Горяинова и др./ М.: «Инфра-М», 2001. — 816 с.

**Основы оперативно-розыскной деятельности (Учебник).** /Под ред. В.Б. Рушайло/. Изд. 2-е, испр. и доп. СПб: «Лань», 2000. - 720 с.

Ронин Р. **Своя разведка (Практическое пособие).** Минск: «Харвест», 1997. — 368 с.

Рюкле Х. **Ваше тайное оружие в общении: Мимика, жест, движение.** /Пер. с нем./ М.: «Интерэкспорт», 1996. — 280 с.

Сара Д. **Тайны почерка: Как по почерку определить черты вашего характера.** М.: «Вече/АСТ», 1998. — 160 с.

, Соколов А.В. **Шпионские штучки — новое и лучшее.** СПб: Полигон, 2000. — 256 с.

Скобников П.А. **Взыскание долгов и криминал.** М.: «Юрист», 1999. — 160 с.

Турло С.С., Залдат И.П. **Шпионаж.** М.: «X-History», 2002. - 408 с.

Уолмен Дж. **Журналистские расследования (Современные методы и техника).** М.: Виоланта, 1998.

**Частный детектив: Правовое положение и методы работы.** /Под ред. В.Е. Гущева/. Нижний Новгород: б.н., 1993.- 163 с.

**Читать человека как книгу (Мимика. Жест. Поза. Почерк).** /Составитель Е.К. Знак/. Минск-Москва: МЕТ/ Эксмо-пресс. 1995. — 344 с.

Чичелов Ю.В., Сомик К.В. **Информационно-аналитическая работа в федеральных органах налоговой полиции.** М.: ЧеРо, 2000. - 382 с.

Шейнов В.П. **Психология обмана и мошенничества.** Минск: Харвест, 2001. — 512 с.

### *Коротко об авторе*

Валерий Михайлович Землянов является директором Латвийской Федерации Детективов и Служб Безопасности, доцентом Балтийского Русского Института, членом Международной Ассоциации писателей и публицистов.

Он автор четырех опубликованных книг: «Основы безопасности бизнеса» (1998); «Информационное обеспечение бизнеса» (2000); «Личная безопасность предпринимателя и его семьи» (2000); «Своя контрразведка» (2002), а также более чем 70 статей по вопросам безопасности предпринимательства и личности.

## СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие автора.....	3
Введение	
Глава 1. О профессии частного сыщика в детективной литературе.....	5
Глава 2. Из истории частного сыска.....	11
Глава 3. Этапы развития сыскного бизнеса в СНГ и Балтии.....	18
<b>Часть I</b>	
<b>Частные сыскные действия</b>	
Глава 1. Необходимые определения.....	23
Глава 2. Устный опрос.....	31
Глава 3. Наведение справок (сыскной запрос).....	51
Глава 4. Изучение предметов и документов.....	57
Глава 5. Внешний осмотр строений, помещений и других объектов.....	81
Глава 6. Наблюдение.....	86
<b>Часть II</b>	
<b>Информационные ресурсы частного сыска</b>	
Глава 7. Источник информации, — человек.....	112
Глава 8. Документальные источники информации.....	127
Глава 9. Источники информации — средства связи.....	136
Глава 10. Виртуальные источники информации.....	145
<b>Часть III</b>	
<b>Разведка и тайные операции в частном сыске</b>	
Глава 11. Разведка как система.....	159
Глава 12. Тайные операции.....	169

## Часть IV

### Частные сыскные услуги

Глава 13. Понятие и система частных сыскных услуг.....	179
Глава 14. Услуги, связанные с оказанием помощи в расследовании преступлений.....	182
Глава 15. Услуги, направленные на предупреждение вероятного совершения преступлений и иных правонарушений.....	185
Глава 16. Услуги гражданско-правовой направленности.....	205
Глава 17. Услуги, связанные с розыском лиц и материальных объектов.....	221
Глава 18. Консультирование как услуга ..	235
Глава 19. Новые времена — новые услуги.....	240

## Часть V

### Профессия — частный сыщик

Глава 20. Частный сыщик как профессия.....	268
Глава 21. Правовые аспекты частного сыска.....	272
Глава 22. Я бы в сыщики пошел, пусть меня научат.....	278
Глава 23. Каким должен быть частный сыщик.....	280
Глава 24. Частный сыск как бизнес.....	287
Заключение.....	296
<i>Рекомендуемая литература.....</i>	<i>299</i>